房地产蓝皮书

BLUE BOOK OF REAL ESTATE

中国房地产发展报告

No.2

The Development Report of China's Real Estate

权威机构·品牌图书·每年新版



主　编/牛凤瑞

副主编/李景国　尚教蔚

社会科学文献出版社

SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

盘点年度前沿资讯，预测时代变幻风云

皮书系列图书是社会科学文献出版社近几年推出的大型系列图书，它们由一系列经济、社会发展权威研究报告组成，对每一年度中经济、社会各个领域的现状和发展态势进行分析和预测。

2005年，社会科学文献出版社推出近30种皮书，按颜色分，主要有蓝皮书、绿皮书、黄皮书等。内容涉及经济、社会、文化、法律、金融、农村发展、国际形势等多个领域，旅游、房地产、医疗卫生等多个产业以及北京、深圳、广州、西北、东北、长三角等多个区域。

该系列图书的作者以中国社会科学院的专家为主，均为国内一流研究机构的一流专家，他们的看法和观点体现和反映了对中国与世界的现实和未来最高水平的理解和认识，具有不容置疑的权威性。

同时，每一本皮书均附有一张数据库光盘（SSDB），该光盘既是电子书，又是数据库，具有电子浏览、快速检索、相关资讯链接、新旧资讯智能累加等功能，阅读与检索更为方便快捷。



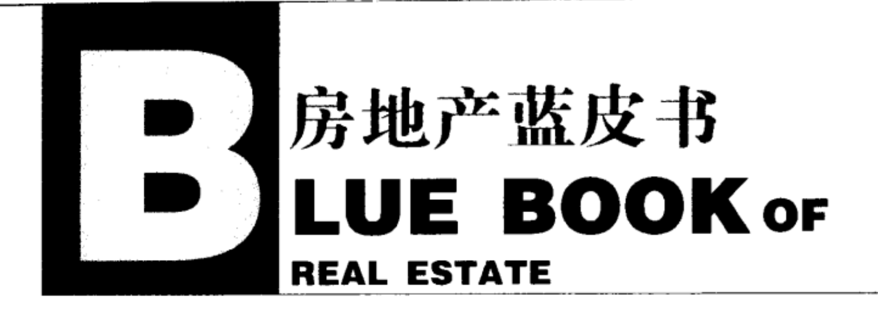
权威机构·品牌图书·每年新版

www.ssap.com.cn

3A 设计艺术工作室 · 装帧设计／孙元明



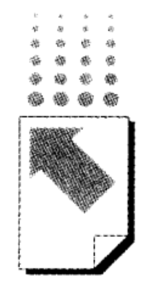
ISBN 7-80190-419-2/F · 175　定价：45.00元（含光盘）



中国房地产发展报告 No.2

The Development Report of China's Real Estate

主　编　牛凤瑞
副主编　李景国　尚教蔚



社会科学文献出版社
Social Sciences Academic Press(China)

中国房地产发展报告 No.2　　·房地产蓝皮书·

主　　编／牛凤瑞
副 主 编／李景国　尚教蔚

出 版 人／谢寿光
出 版 者／社会科学文献出版社
地　　址／北京市东城区先晓胡同10号
邮政编码／100005
网　　址／http：//www.ssap.com.cn
责任部门／皮书事业部
(010) 85117872
项目经理／张大伟
责任编辑／丁　凡
责任印制／盖永东

总 经 销／社会科学文献出版社发行部
(010) 65139961　65139963
经　　销／各地书店
读者服务／客户服务中心
(010) 65285539
法律顾问／北京建元律师事务所
排　　版／北京中文天地文化艺术有限公司
印　　刷／尚艺印装有限公司

开　　本／787×1092毫米　1/16开
印　　张／22
字　　数／354千字
版　　次／2005年5月第1版
印　　次／2005年5月第1次印刷

书　　号／ISBN 7-80190-419-2/F·175
定　　价／45.00（含光盘）

编　委　会

主　编　牛凤瑞

副主编　李景国　尚教蔚

编　委　(按姓氏笔划分序)

王诚庆　王洪辉　牛凤瑞　冯长春　刘洪玉

李景国　邹晓云　尚教蔚　俞明轩　聂梅生

顾云昌　柴　强　谢家瑾

目　录

CONTENTS

总 报 告

专题报告

土 地 篇

金 融 篇

企　业　篇

市场管理篇

住房保障篇

区　域　篇

热点、专题篇

CONTENTS

目　录

GENERAL REPORT

SPECIAL TOPIC REPORT

LAND AND LAND MARKET

FINANCE

ENTERPRISES

MARKET ADMINISTRATION

HOUSING GUARANTEE

REGION

GENERAL INTERESTS AND SPECIAL TOPICS

总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of
Real Estate

2004～2005年房地产业形势分析与预测

课题组*

住房是居民的基本生活需求。在全面建设小康社会阶段，随着经济社会的发展和人民生活水平的提高，城镇住房的增量需求和改善需求双旺盛，是房地产业持续发展的动力。供不应求是未来几十年中国房地产市场的主导趋势。房地产业既是资本密集、关联度高的产业，又是提供生活必需品的基础产业，判断房地产业形势和发展前景必须从基本国情出发，充分考虑中国加速的城市化进程和住房市场化改革的影响，以科学发展观为指导，在经济社会发展的整体环境中去把握。房地产产品开发周期长，形成有效供给相对于投资期具有滞后性，当年的房地产业市场是投资与需求矛盾双方以往多年相互作用积累、演变的结果，所以判断分析房地产业形势不能仅仅依据同比资料得出结论，因为它是以上年基数合理为前提的。房地产产品具有空间不可移动性，局部地区供求关系的异常导致全局连锁反应的可能性较小。中国是一个幅员辽阔，各地发展极不平衡的大国，以局部地区的房地产形势推导全国整体态势必须慎之又慎，否则会得出相反结论。上述几点是本课题组进行以下分析和预测的逻辑起点。

一　2004年中国房地产市场形势判断

2004年是中国房地产市场不平静的一年，国家出台房地产宏观调控政策

---

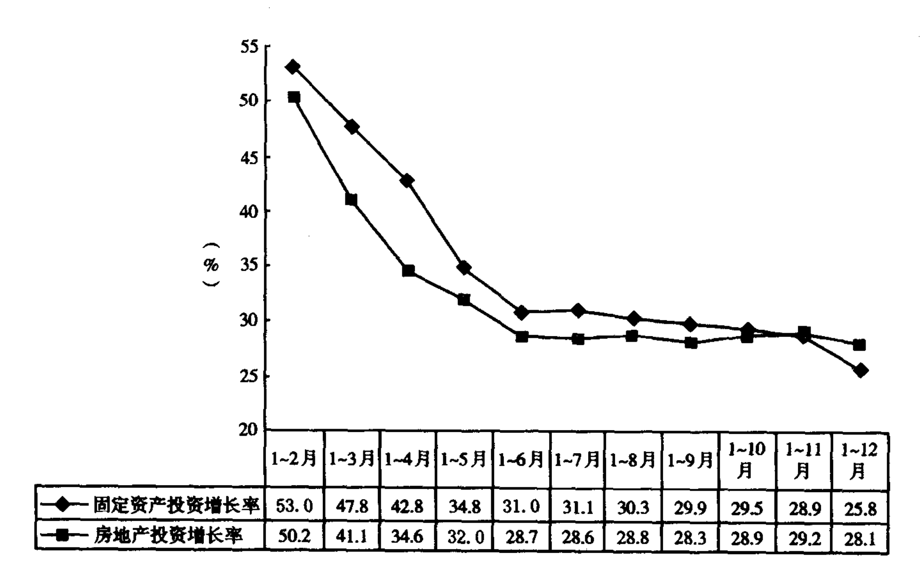
* 课题组成员：牛凤瑞、李景国、尚教蔚、王诚庆、王洪辉。

频率之高、力度之大前所未有。在强力的宏观调控下，2004 年中国房地产业呈现出了不同于往年的鲜明特征。

（一）房地产投资

1. 投资增速趋缓，但占全社会固定资产投资比重持续上升

2004 年全国房地产开发投资总额达 13158.25 亿元，同比增长 28.1%，比 2003 年回落 2.2 个百分点。从 2004 年变化看（见图 1），房地产投资增速呈快速下降趋势，从 1～2 月到 1～12 月下降 22 个百分点，几乎与固定资产



	1~2月	1~3月	1~4月	1~5月	1~6月	1~7月	1~8月	1~9月	1~10月	1~11月	1~12月
固定资产投资增长率	53.0	47.8	42.8	34.8	31.0	31.1	30.3	29.9	29.5	28.9	25.8
房地产投资增长率	50.2	41.1	34.6	32.0	28.7	28.6	28.8	28.3	28.9	29.2	28.1

图 1　2004 年 1～12 月全国固定资产投资与房地产投资增速比较*

注：* 本报告中图表资料来源除注明外，均来自于国家统计局和国家信息中心。

投资同步下降。但从近几年的数据比较看，2004 年的房地产投资增速仍比 1998 年以来的年均增长速度高出 5.6 个百分点；房地产投资额在全社会固定资产投资中所占比重仍有所上升，处于历史的最高位。中国房地产业起步较晚，在市场的成熟过程中投资起伏较大，但总体上呈现出与经济发展相对应的快速增长特征。从中国国民经济与市场发展阶段和总趋势来分析，房地产投资占全社会固定资产投资比重的上升是市场需求结构发生变动的必然结果。1986～2004 年的 18 年间，中国房地产投资年均增长速度为 35.9%，远高于同期固定资产投资年均增长 19.95% 的速度，也远高于 GDP 的增长速度

（见图2、表1）。特别是1999年以来房地产开发投资持续增长，只有2002年和2004年增速出现减缓。但从全社会固定资产投资增速与房地产投资增速的对比看，前者2004年比2003年回落1.9个百分点，而后者回落2.2个百分点，两者均为1995年以来第二高，表明宏观调控政策对房地产投资和全社会固定资产投资均有抑制作用。

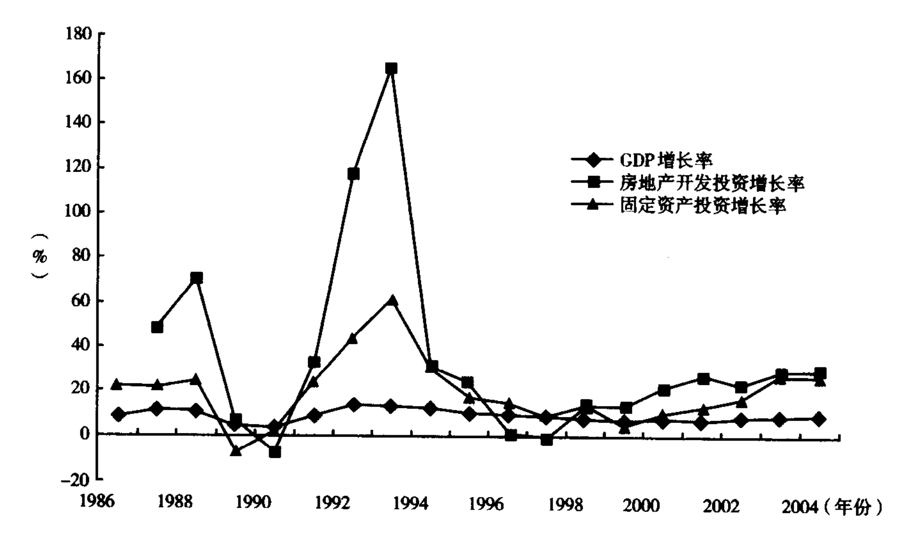


图2　1986～2004年GDP增长率、全社会固定资产投资增长率与房地产开发投资增长率

表1　1986～2004年GDP、全社会固定资产投资、房地产投资及其增长率情况

单位：亿元，%

项目 / 年份	GDP	全社会固定资产投资额	房地产开发投资额	GDP增长率	全社会固定资产投资增长率	房地产开发投资增长率	房地产开发投资占全社会固定资产投资比重
1986	10202	3121	101	8.8	22.7	—	3.24
1987	11963	3792	150	11.6	21.5	48.4	3.96
1988	14928	4754	257	11.3	25.4	71.6	5.41
1989	16909	4410	273	4.1	-7.2	6.0	6.19
1990	18548	4517	253	3.8	2.4	-7.1	5.60
1991	21618	5595	336	9.2	23.9	32.7	6.01
1992	26638	8080	731	14.2	44.4	117.5	9.05

续表 1

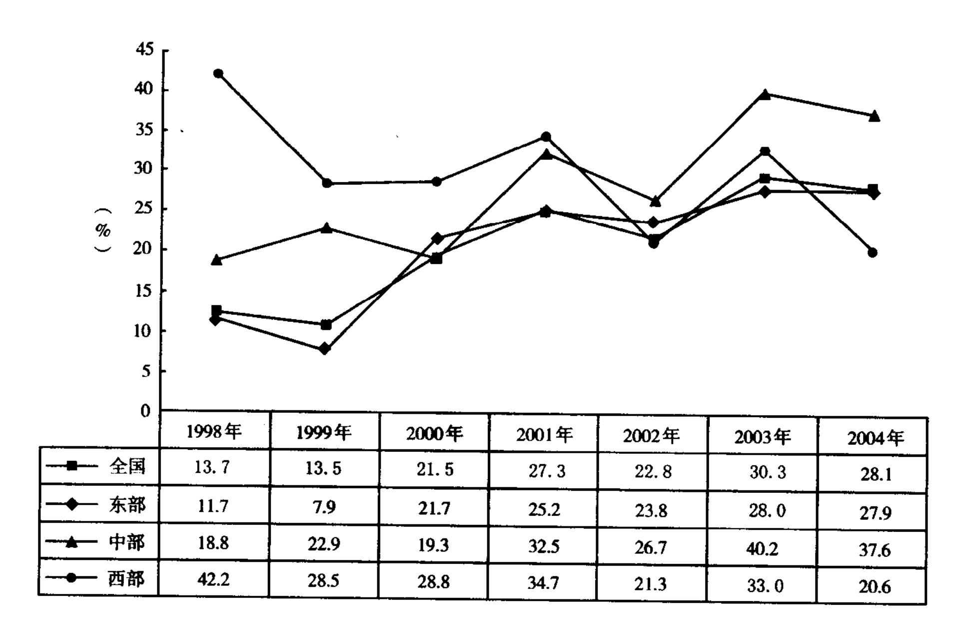
年份 \ 项目	GDP	全社会固定资产投资额	房地产开发投资额	GDP增长率	全社会固定资产投资增长率	房地产开发投资增长率	房地产开发投资占全社会固定资产投资比重
1993	34634	13072	1938	13.5	61.8	165.0	14.83
1994	46759	17042	2554	12.6	30.4	31.8	14.99
1995	58478	20019	3149	10.5	17.5	23.3	15.73
1996	67885	22914	3216	9.6	14.8	2.1	14.04
1997	74463	24941	3178	8.8	8.8	-1.2	12.74
1998	78345	28406	3614	7.8	13.9	13.7	12.72
1999	82068	29855	4103	7.1	5.1	13.5	13.74
2000	89468	32918	4984	8.0	10.3	21.5	15.14
2001	97315	37214	6344	7.5	13.0	27.3	17.05
2002	105172	43500	7791	8.3	16.9	22.8	17.91
2003	117252	55567	10154	9.3	27.7	30.3	18.27
2004*	136515	70073	13158	9.5	25.8	28.1	18.78

注：* 2004 年 GDP、全社会固定资产投资及其增长率为 2005 年 1 月 25 日国家统计局公布数字，国家统计局网站。

2. 结构发生变化，但经济适用房所占比重继续减少

从地区投资结构看，2004 年东、中、西部地区房地产投资占全国房地产总投资的比重分别为 69.53%、15.38% 和 15.09%，1998 年上述比重分别为 75.51%、12.46% 和 12.03%。2004 年东部所占比重较 1998 年下降 5.98 个百分点，中西部的比重增大。但由于东部基数大，占全国比重仍近 70%。2004 年东、中、西部地区房地产投资增长率分别为 27.9%、37.6%、20.6%（见图 3），而 1998 年三个区域的房地产开发投资增长率分别为：11.7%、18.8%、42.2%，东部和中部增速加快，西部呈下降趋势。

从商品住宅的投资类型结构看（见表 2），2004 年全国经济适用房投资在各类商品房总投资中的比重继续下降，由 2003 年的 6.13% 下降至 4.61%，为 1998 年以来最低。经济适用房投资比重从 2000 年以来一直处于减少趋势，5 年间减少了 6 个多百分点；同比也从 1999 年增长 61.35%，下降为 2004 年的 -2.50%。而同期商品住宅投资在投资总额中所占比重则有上升。经济适用房投资比重减少，一方面弱化了对商品房价格上升的抑制作用，在住房社会保障体系尚未健全完善的情况下，不利于低收入家庭住房问题的解决，但另一方面在客观上有利于早日终结住房市场供给的双轨制。



	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年
全国	13.7	13.5	21.5	27.3	22.8	30.3	28.1
东部	11.7	7.9	21.7	25.2	23.8	28.0	27.9
中部	18.8	22.9	19.3	32.5	26.7	40.2	37.6
西部	42.2	28.5	28.8	34.7	21.3	33.0	20.6

图3　1998～2004年全国及东、中、西部房地产投资增长率

表2　1998～2004年全国商品住宅投资情况

单位：亿元，%

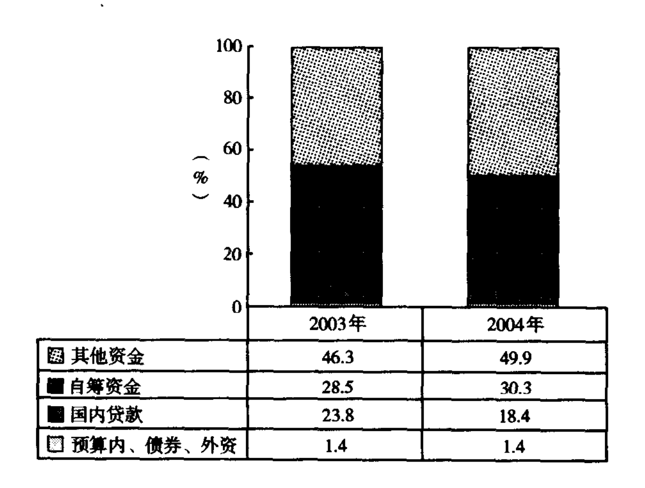
年份＼项目	投资总额	住　宅	同比增长	所占比重	经济适用房	同比增长	所占比重
1998	3614.23	2081.56	35.2	57.59	270.85	46.01	7.50
1999	4103.20	2638.48	26.8	64.30	437.02	61.35	10.65
2000	4984.05	3311.98	25.5	66.45	542.44	24.12	10.88
2001	6344.11	4216.68	27.3	66.47	599.65	10.55	9.45
2002	7790.92	5227.76	24.0	67.10	589.04	-1.77	7.56
2003	10153.80	6776.69	29.6	66.74	621.98	5.60	6.13
2004	13158.25	8836.95	28.1	67.16	606.39	-2.50	4.61

3. 国内信贷比重降低，但对银行贷款的依赖依然过高

目前中国房地产开发资金来源主要分为：国家预算内资金、国内贷款、债券、外资、自筹资金和其他资金。与2003年相比，2004年全国房地产开发资金来源构成最引人注目的变化是：国内贷款比重下降明显，自筹资金和其他资金比重有所提高。两个年度预算内投资、债券、外资三项都只占微不



足道的比重，三项合计均为1.4%；国内贷款所占比重下降了5.4个百分点，增长率仅为0.5%，同比回落40.7个百分点；自筹资金与其他资金所占比重分别上升了1.8和3.6个百分点（见图4）。这表明金融调控初显成效，融资渠道酝酿变局，房地产投资资金来源结构有所调整，过分依赖于银行贷款的风险有所缓解，信贷紧缩导致的资金需求缺口从其他资金来源中得到了弥补。



	2003年	2004年
其他资金	46.3	49.9
自筹资金	28.5	30.3
国内贷款	23.8	18.4
预算内、债券、外资	1.4	1.4

图4　2003～2004年全国房地产投资资金构成比较

从2004年全年的房地产开发资金来源变化过程看，国内信贷占房地产开发资金比重亦呈持续下降态势。1～3月份房地产投资合计3595.39亿元，其中国内贷款874.86亿元，占24.33%；1～6月份房地产投资资金来源合计为7602.8亿元，国内贷款1667.69亿元，占21.94%；1～9月份，房地产投资资金为11614.1亿元，其中国内贷款2342.36亿元，所占比重进一步降至20.17%；1～12月份下降到18.4%。

从多年数据考察（见图5），1998年国家预算内资金为14.95亿元，2004年为11.81亿元，所占比重比由0.34%下降到0.1%；债券1998年为6.23亿元，2004年为0.19亿元，所占比重由0.14%下降到几乎为0；利用外资1998年为361.76亿元，2004年为228.20亿元，所占比重由8.19%下降到1.3%。国内贷款1998年为1053.17亿元，2004年为3158.41亿元，所占比重由23.85%下降为18.4%；自筹资金1998年为1166.98亿元，2004年为5207.56亿元，占比由26.43%上升为30.3%；其他资金1998年为1811.85亿元，2004年为8562.59亿元，占比由41.04%上升为49.9%（见表3）。

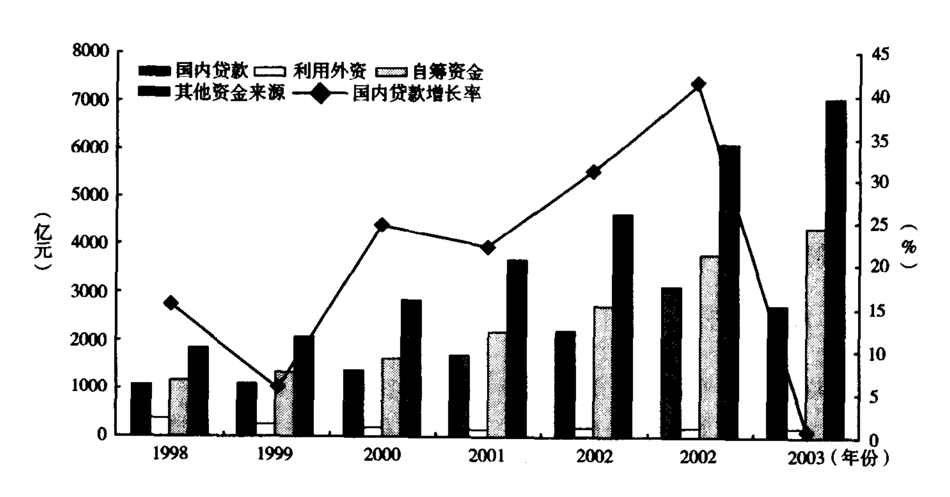


图 5　1998～2004 年全国房地产开发资金构成及国内贷款增长率情况

表 3　1998～2004 年全国房地产开发资金情况

单位：亿元，%

项目＼年份	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
资金小计	4414.94	4795.90	5997.63	7696.39	9749.95	13196.92	17168.77
同比增长	15.66	8.63	25.06	28.32	26.68	35.36	29.90
国内贷款	1053.17	1111.57	1385.08	1692.20	2220.34	3138.27	3158.41
同比增长	15.58	5.55	24.61	22.17	31.21	41.34	0.50
占小计比重	23.85	23.18	23.09	21.99	22.77	23.78	18.40
自筹资金	1166.98	1344.62	1614.21	2183.96	2738.45	3770.69	5207.56
同比增长	19.95	15.22	20.05	35.30	25.39	37.69	38.00
占小计比重	26.43	28.04	26.91	28.38	28.09	28.57	30.30
其他资金	1811.85	2063.20	2819.29	3670.56	4619.90	6106.05	8562.59
同比增长	24.54	13.87	36.65	30.19	25.86	32.17	39.90
占小计比重	41.04	43.02	47.01	47.69	47.38	46.27	49.90

尽管2004 年国内信贷在房地产开发资金来源中的比重明显下降，金融调控的一系列政策和措施效果明显，但需要注意的是，在房地产开发资金来源的“其他资金”中，80%左右是购房者的定金和预付款，而购房者的这部分资金主要来自于个人住房消费信贷。因此，在房地产开发资金来源中银行信贷仍是主要渠道。这种以间接融资为主的方式，既与我国融资主渠道吻

合，也与我国金融市场不健全以及房地产金融发育不良有关。发展多元化的房地产开发融资方式以减少银行信贷风险的任务仍很艰巨。同时，2004 年房地产投资量依然处于增长状态，为 1997 年以来的最高值。房地产开发对银行贷款依赖度过高的状态还没有从根本上改变，银行依然过高地承担着房地产开发的金融风险。如果没有理想的贷款投资渠道，2005 年房地产行业贷款增长有可能出现反弹。

（二）房地产开发

1. 土地开发面积减少，购地、开工和竣工面积增速减缓

1997～2003 年期间，全国房地产土地开发面积平均每年增加 2400 多万平方米。2004 年由于土地市场清理整顿、暂停半年建设用地审批，房地产土地开发面积首次出现下降，比上年减少了 2400 多万平方米。房地产土地购置面积增量也呈现减缓势头，1997～2003 年房地产土地购置面积平均每年增加 4842 万平方米，而 2004 年增量为 4288 万平方米，减少了 554 万平方米。土地控制对商品房建设的影响具有滞后性，2004 年全国商品房新开工面积、施工面积、竣工面积均继续增加，但与 1997～2003 年的平均增量相比，新开工面积和竣工面积的增速减缓，施工面积增速继续加大。1997～2003 年新开工面积年均增量为 6780 万平方米，竣工面积年均增加 4274 万平方米，2004 年上述增量分别减少为 5706 万平方米和 1000 万平方米；1997～2003 年施工面积年均增加 12090 万平方米，2004 年增量为 22925 万平方米（见表 4）。

表 4　全国房地产土地开发及商品房销售面积变化表

单位：万平方米

年份＼类别	土地开发面积	土地购置面积	施工面积	竣工面积	新开工面积	商品房销售面积
1997	7371.3	6641.7	44985.5	15819.7	14027.0	9010.2
1998	7730.1	10109.3	50770.1	17566.6	20387.9	12185.3
1999	9319.6	11958.9	56857.6	21410.8	22579.4	14556.5
2000	11666.1	16905.2	65896.9	25104.9	29582.6	18637.1
2001	15315.8	23409.0	79411.7	29867.4	37394.2	22411.9
2002	19416.0	31356.8	94104.0	34975.8	42800.5	26808.3
2003	22166.3	35696.5	117526.0	41464.1	54707.5	33717.6
2004	19740.17	39984.66	140451.39	42464.87	60413.86	38231.64

2. 拆迁规模受到遏制，但过度占地依然存在反弹因素

据建设部有关部门统计，目前全国房地产市场中有50%左右来自于拆迁所产生的被动需求。这种过度的人为增加的被动需求改变了正常的供求格局，增大了购房需求的压力，同时也使房屋拆迁成为城市社会矛盾最尖锐的领域之一。主要表现：（1）安置补偿不合理，政策不到位，导致拆迁户利益受损失，严重的甚至造成因拆致贫。这是引发拆迁矛盾的最直接的原因。（2）拆迁户得不到有效的行政与法律保护，往往与拆迁人、行政部门、司法部门处于对立位置。这是制度上的最根本的问题。（3）一些地方政府部门规划不周，造成居民不能回迁。这是造成社会问题的重要原因。从全国的情况看，2004年上半年因征地拆迁而引发的到建设部上访的人数有4026批、18620人。其中集体上访905批、13223人，个体上访3121批、5397人，半年就超过2003年3929批、18071人的全年上访总量。针对拆迁中出现的矛盾，温家宝总理于3月5日在十届人大二次会议上作政府工作报告时指出，要抓紧解决城镇房屋拆迁和农村土地征用中存在的问题，在城镇房屋拆迁中，要严格依据城市总体规划和近期建设规划，合理确定拆迁规模，规范审批程序，完善补偿安置政策，强化监督检查。2004年6月6日国务院办公厅在《关于控制城镇房屋拆迁规模严格拆迁管理的通知》（国办发［2004］46号）中规定，对于拆迁矛盾和纠纷比较集中的地区，除了保证能源、交通、水利、城市重大公共设施等重点建设项目，以及重大社会发展项目、危房改造、经济适用房和廉租房项目之外，一律停止拆迁。

尽管2004年中央针对圈地问题出台了包括冻结审批在内的一系列政策和措施，但土地控制形势依然严峻。低廉的征地费不仅使农民失地失业，也是获取巨额财政收入的重要渠道，因此成为地方政府圈地的动因。土地出让程序仍欠规范，缺乏监督，如经营性土地出让制度还缺少具体的配套操作规范，有的地方不按规定或不能及时公开经营性土地出让信息，有的地方在经营性土地出让中存在假招标、假挂牌、假拍卖或陪标、串标等问题，一些领导干部仍在通过打招呼、批条子等形式插手经营性土地出让等等，致使圈地者仍有空子可钻。土地利用规划的法律效力还没有真正建立，调整建设用地增量的现象在许多地方时有发生，1987年及1997年编制的两轮土地规划事实上并未得到有效执行。一些地方政府为了短期利益出台土地优惠政策，以低价土地招商引资，导致长期性投资环境恶化、区域间的恶性竞争和国家土地资产的流失。

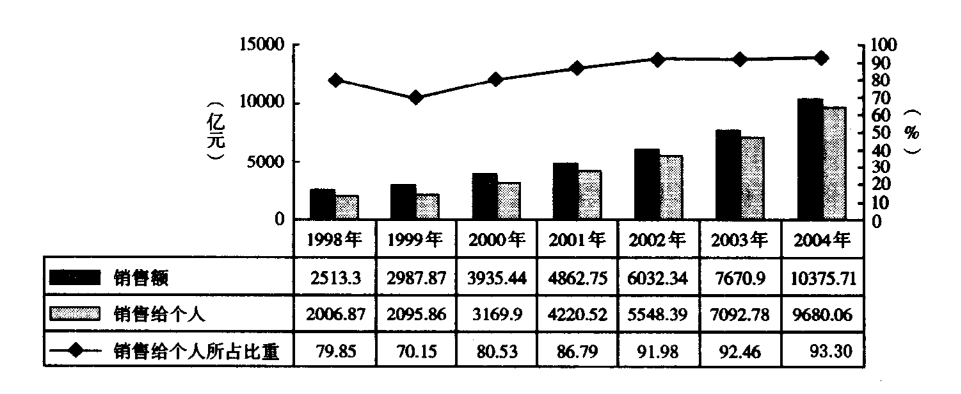
中央采取"暂停土地审批半年"应急性控制土地措施后，2004 年的土地控制初见成效，但这种措施毕竟只能是暂时性的。"冻结半年土地审批"是 1997 年国务院 11 号文件以来国家第二次采取"暂停"这种非常措施，但在没有消除"占地冲动"机制和建立约束"冲动"机制的情况下，再次出现反弹的可能性并非不再存在。

（三）房地产销售

1. 销售量持续增长

2004 年商品房销售量继续大幅增长，达到 38231.64 万平方米，比 2003 年增加 4514 万平方米，比 1997 ~ 2003 年年平均销售增量的 4118 万平方米（见表 4）增加了 396 万平方米。随着销售量的增长，房地产年销售额也大幅上涨，1998 年为 2513.3 亿元，2004 年上升为 10375.71 亿元。

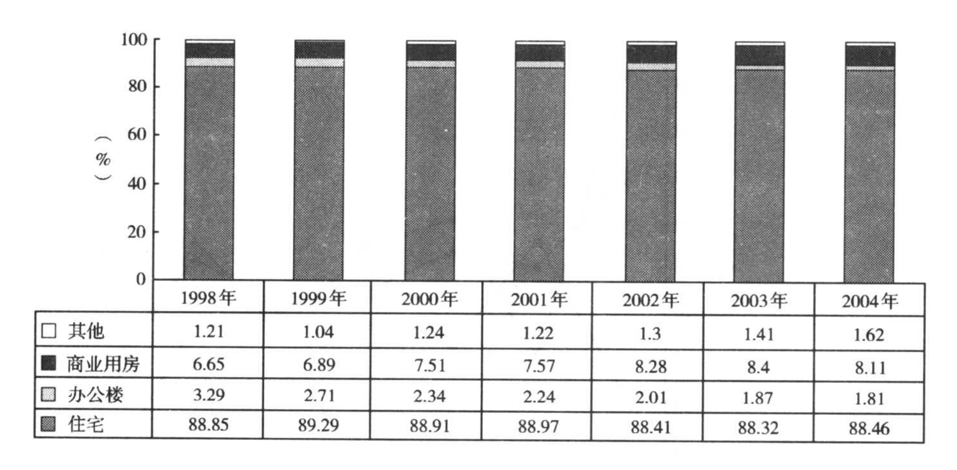
在销售总额中，个人购房所占比重持续增加。1998 年和 1999 年分别为 79.85% 和 70.15%，其后逐年上升，2004 年达到 93.30%（见图 6）。从各类商品房销售的构成看，1998 年以后，在销售总量中住宅一直占近 90%（见图 7），表明居民对住宅需求旺盛；商业用房销售面积也有所增长。



	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年
销售额	2513.3	2987.87	3935.44	4862.75	6032.34	7670.9	10375.71
销售给个人	2006.87	2095.86	3169.9	4220.52	5548.39	7092.78	9680.06
销售给个人所占比重	79.85	70.15	80.53	86.79	91.98	92.46	93.30

图 6　1998 ~ 2004 年全国房地产销售额情况

从销售面积与竣工和新开工面积的比较看，1998 年商品房销售面积、房地产竣工面积、新开工面积分别为 1.22 亿平方米、1.76 亿平方米和 2.04 亿平方米，2004 年分别为 3.82 亿平方米、4.25 亿平方米和 6.04 亿平方米（见表 4 和图 8）。除 1999 年外，销售面积增长率均高于竣工面积增长率，



	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年
□ 其他	1.21	1.04	1.24	1.22	1.3	1.41	1.62
■ 商业用房	6.65	6.89	7.51	7.57	8.28	8.4	8.11
▩ 办公楼	3.29	2.71	2.34	2.24	2.01	1.87	1.81
▩ 住宅	88.85	89.29	88.91	88.97	88.41	88.32	88.46

图 7　1998～2004 年全国各类商品房在销售面积中所占比重

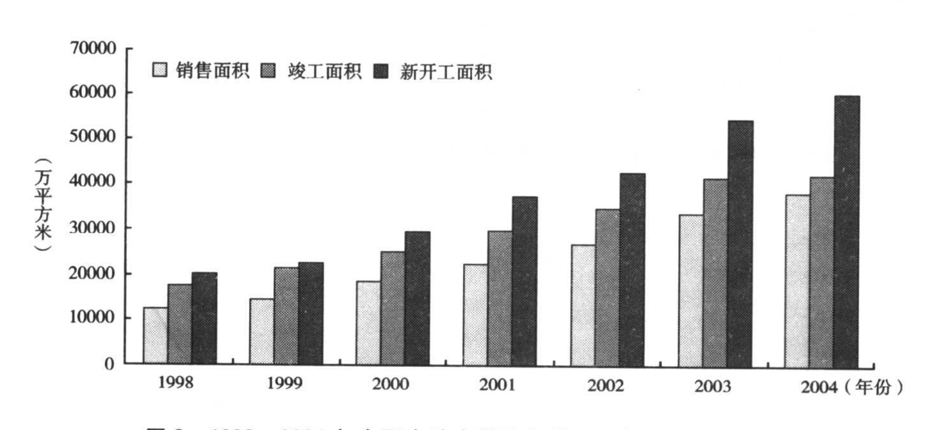
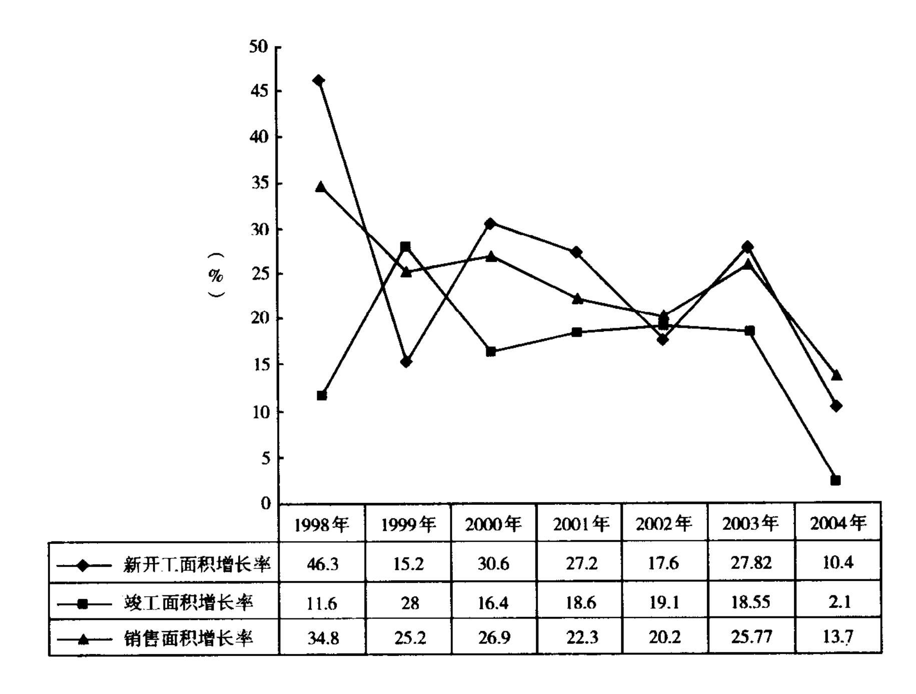


图 8　1998～2004 年全国房地产销售与竣工、新开工面积比较

表明相对空置面积在下降。2004 年全国销售面积增长 13.7%，竣工面积增长 2.1%，新开工面积增长 10.4%，分别比 2003 年下降了 12.07、16.45 和 17.42 个百分点（见图 9）。这种态势尽管对减少空置面积有利，但若考虑销售相对于开工、竣工的滞后期，则存在着以后年度供给量减少的风险。

2. 房价攀升

2004 年全国商品房平均售价为 2714 元/平方米，比 1998 年增加 651 元（见图 10、图 11、表 5），年均增加 93 元，而 2004 年比 2003 年增加 355 元，远大于 1998～2003 年的年均增量。从各类商品房 2004 年的价格看，住宅价



	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年
新开工面积增长率	46.3	15.2	30.6	27.2	17.6	27.82	10.4
竣工面积增长率	11.6	28	16.4	18.6	19.1	18.55	2.1
销售面积增长率	34.8	25.2	26.9	22.3	20.2	25.77	13.7

图 9　1998～2004 年全国销售面积、新开工面积、竣工面积增长率情况

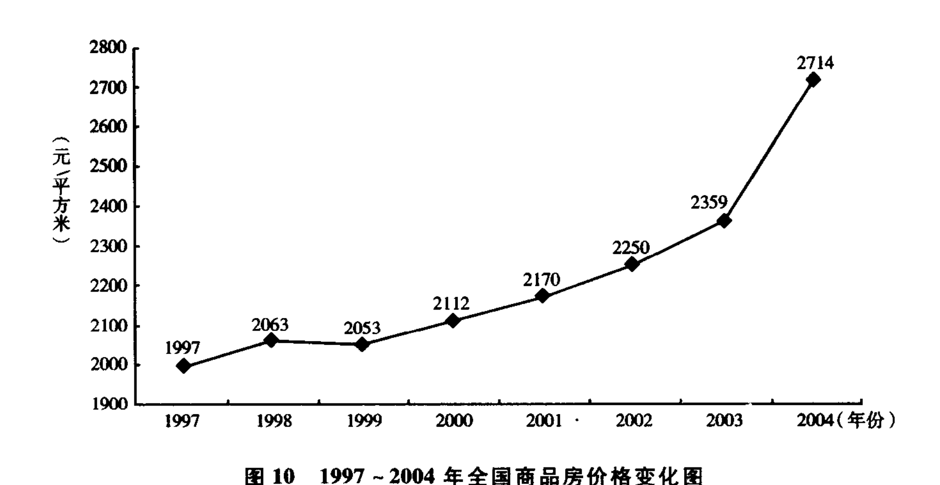


图 10　1997～2004 年全国商品房价格变化图

格为 2549 元/平方米，比 1998 年的 1854 元/平方米增加 695 元，其中比 2003 年增加 352 元，占 50.6%。在住宅中，别墅、高档公寓 1998 年为 4596 元/平方米，2003 年下降为 4145 元/平方米；经济适用房由 1998 年的 1035

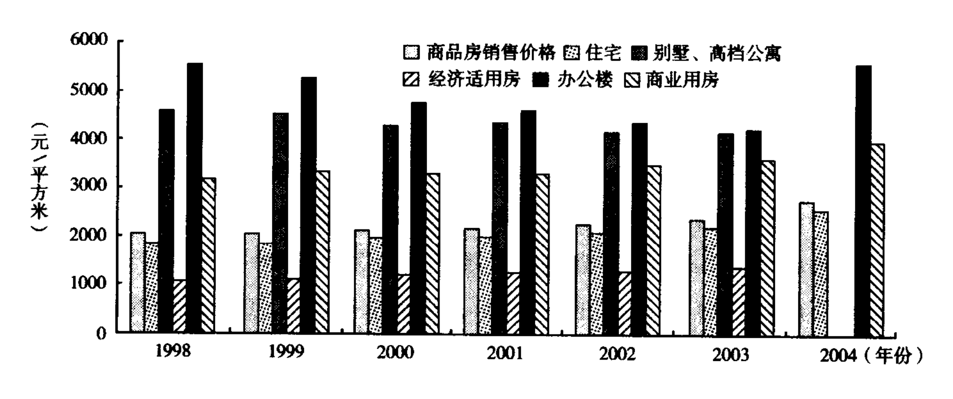


图 11　1998～2004 年全国商品房销售价格

元/平方米上升到 2003 年的 1380 元/平方米；2004 年办公楼的价格为 5533 元/平方米，比 1998 年 5552 元/平方米小幅下降，但比 2003 年增长 1337 元；2004 年商业用房的价格为 3966 元/平方米，比 1998 年的 3170 元/平方米增加 796 元，其中比 2003 年增加 291 元，占 36.6%。全国 2004 年住宅价格同比增长较快，办公楼、商业用房价格增幅较大。

商品房价格上涨的主要原因：（1）土地价格上涨。国家发展和改革委员会、国家统计局发布的调查报告显示，2004 年第一季度 35 个大中城市有 7 个城市土地交易价格涨幅超过 10 个百分点，有 9 个城市房价涨幅超过 10 个百分点。其中上海、沈阳、杭州、宁波、天津等五个城市地价与房价双双上涨。第二季度，全国有 8 个城市土地交易价格同比涨幅超过 10%，有 6 个城市房屋销售价格同比涨幅超过10个百分点，其中杭州、上海、沈阳、天津

表 5　1998～2004 年全国商品房平均销售价格

单位：元/平方米

项目 年份	房屋平均销售价格	其中					
		住宅	别墅、高档公寓	经济适用房	办公楼	商业营业用房	其他
1998	2063	1854	4596	1035	5552	3170	1837
1999	2053	1857	4503	1093	5265	3333	1804
2000	2112	1948	4288	1202	4751	3260	1864
2001	2170	2017	4348	1240	4588	3274	2033
2002	2250	2092	4154	1283	4336	3489	1919
2003	2359	2197	4145	1380	4196	3675	2241
2004	2714	2549	—	—	5533	3966	—

等4城市重合。可见，地价上涨是当前房价上涨中的重要因素。(2) 建筑材料价格上涨。(3) 新建住宅品质（建筑材料品质、户型及配套设施、小区环境的优化等）提升导致的房价上涨。(4) 房地产市场供求结构变动，中低价位商品住房供应量下降，高档商品房供应增加，导致商品房平均价格上扬和房地产市场的结构性矛盾。这种结构性失衡的原因，一是政府对经济适用房投资的减少。2004年全国经济适用住房投资同比增长为-2.5%，占住宅开发投资的比例由2003年的6.13%下降到4.61%。二是市场的内在决定力量：在较高收入者的需求未基本满足之前，市场供给的重点不太可能是档次较低、盈利较差的低价商品房。三是随着城镇居民收入水平的提高，对住房品质的要求提高，推动高品质住房比重增加，提升了平均价格。(5) 投资和投机性购房拉动。(6) 国家对房地产开发的“地根”、“银根”紧缩，特别是对“地根”的紧缩，影响消费者对房价的预期。房地产开发商利用市场信息的不对称有意炒作，经媒体放大，进一步强化了消费者的心理预期，引起更多人跟风。(7) 房地产市场中存在着特定形式的垄断，房地产的产品差异及市场空间竞争的性质决定了其垄断性较之于垄断竞争更强，造成局部地区房地产价格非正常上涨。另外，较高的利润是产业吸引资本向其流动的基本条件之一，更是新的产业兴起和发展的基础，房地产业在我国起步晚，属于新兴产业。

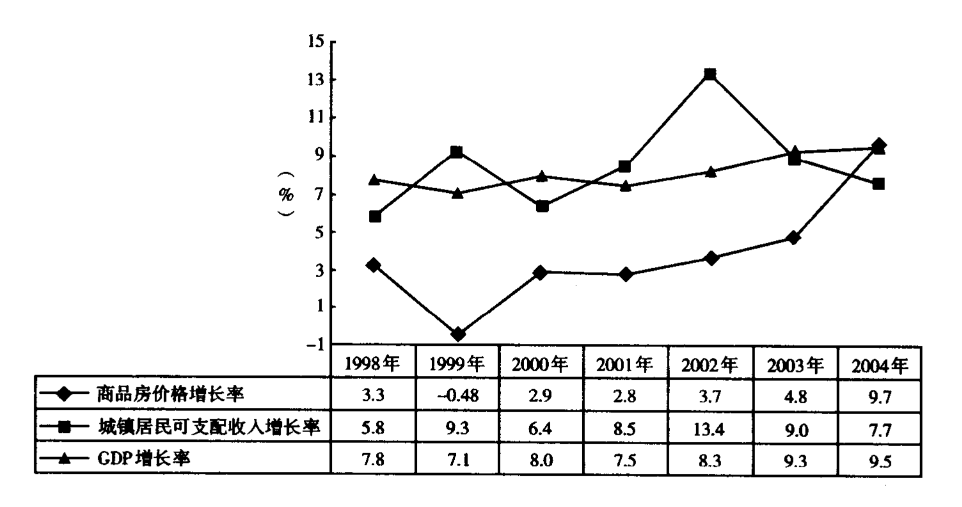
应当承认，2004年采取的宏观调控措施总体上抑制了商品房供应量的增加，事实上起到了推动价格增长的作用。但是，宏观调控的首要目标是抑制房地产投资过快增长而不是降低房价，不能以房价走势作为判定调控成效的标准。站在消费者角度看，房价的升高使苦于房价高企的居民特别是低收入居民失望，但解决低收入家庭的住房问题主要应靠住房社会保障体系，而不是产业的宏观调控政策。

3. 需求依然旺盛

尽管2003年以来各界关于房地产泡沫和房价过高的声音不绝于耳，但居民的购房热情不减，销售量持续大幅增长表明需求依然旺盛。需求是销售量增长的基础和支撑，而支撑需求持续增长的动力，一是国民经济增长带动城镇居民收入的增加，超过住宅价格增长速度。1998年以来，城镇人均收入年均增长率为8.95%，住宅价格年均增长率为3.82%，只有2004年住宅价格增长率超过了城镇人均收入增长率（见图12）。随着收入的增加、生活水平的不断提高，人们对住房需求的档次也在提高，改善性需求增加，如小房



换大房、旧居换新居等。二是城镇化加速，城镇人口数量增长带动商品房需求。1990年中国城镇化水平为26.4%，2004年已超过40%。城镇人口每年超过1000万人的增长，是支撑商品房销售量持续增长的重要动力。三是投资和投机性购房需求。建设部的数据显示，2004年上海投机性购房所占比例达16.6%，长沙市为16%，写字楼则高达40%。



	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年
商品房价格增长率	3.3	-0.48	2.9	2.8	3.7	4.8	9.7
城镇居民可支配收入增长率	5.8	9.3	6.4	8.5	13.4	9.0	7.7
GDP增长率	7.8	7.1	8.0	7.5	8.3	9.3	9.5

图12 房价增长率、城镇居民可支配收入增长率与GDP增长率

旺盛的市场需求以城镇居民可支配收入持续增长为支撑，而国民经济的持续高速增长是城镇居民可支配收入持续增长的基础和保障。当然，考察1998年以来的城镇居民可支配收入及全国国内生产总值变化情况，我们应当审慎地看待当前的有效需求，对房价与收入的动态比较关系保持一定的戒心。

二 影响房地产的调控政策和2005年房地产发展趋势

（一）影响房地产业的宏观调控政策

近年来，我国经济发展势头良好，但经济运行中的结构性矛盾进一步显现，表现为钢铁、电解铝、水泥等行业固定资产投资增长过快、新开工项目过多、在建规模过大，房地产开发资金过于依赖银行贷款。为控制房地产行业过热，2004年中央实施了以“管严土地，看紧信贷”为主的宏观调控措

施，房地产开发的两大命脉——土地和资金均被纳入宏观调控范围。各商业银行严格控制对房地产的信贷投放，土地管理部门持续开展土地市场的清理整顿，土地严、金融紧贯穿全年，房地产企业普遍感受到了“地根”严控“银根”紧缩的压力。其实，从 2003 年下半年开始，政府就陆续出台了加强土地管理、控制信贷过快增长的政策，对房地产投资过快增长亮出了黄牌，只是 2004 年这些措施的实施力度进一步加大而已。

2004 年中国房地产市场烙上了深刻的宏观调控烙印，并将对 2005 年房地产的发展继续产生深刻影响。

1. 紧缩“银根”

2004 年金融部门连续采取措施，加强和改进房地产信贷管理，调整信贷投向。(1) 4 月 25 日央行提高存款准备金率 0.5 个百分点。(2) 4 月 27 日国务院下发通知，将房地产（不含经济适用住房项目）开发项目资本金比例由 20% 提高到 35% 以上。(3) 6 月银监会发布《商业银行房地产贷款风险管理指引》，规范商业银行办理房地产贷款的业务管理流程，确定控制房地产贷款业务风险的具体指标，个人住房贷款比例不超过 80%，借款人住房贷款的月支出与收入比控制在 50% 以下（含 50%），月所有债务支出与收入比控制在 55% 以下（含 55%），房地产开发公司的自有资本金比例不得低于 35%。(4) 10 月 18 日银监会发布《信托投资公司房地产信托业务管理办法》（征求意见稿），对房地产信托业务的经营规则、监督管理、风险控制、处罚等方面作出详尽规定。(5) 10 月 29 日央行上调存贷款基准利率。

2. 严格控制供地，规范土地市场

继 2003 年的“土地风暴”之后，更为严格的土地控制政策和措施在 2004 年相继实施：(1) 国务院办公厅发出《关于深入开展土地市场治理整顿，严格土地管理的紧急通知》，明确提出实施“三个暂停”半年，标志着土地审批冻结半年。(2) 继续治理整顿土地市场秩序，对全国各省市土地市场进行督查，核减了 70.1% 的开发区，查处土地违法案件 7 万多起。(3) 国土资源部、监察部联合出台《关于继续开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况执法监察工作的通知》，要求各地在 2004 年 8 月 31 日后对全部经营性土地必须通过招拍挂出让，为早在 2002 年就已发布、但一直执行不力的经营性土地出让市场化明确了时间表，从政策上堵住经营性土地协议出让之路。(4) 为预防土地审批解冻之后的反弹、严格土地管理，2004

年10月底国务院颁布了《关于深化改革严格土地管理的决定》。为贯彻落实该决定，完善土地供应计划。2004年11月国土资源部先后出台《关于贯彻落实〈国务院关于深化改革严格土地管理的决定〉的通知》、《土地利用年度计划管理办法》、《建设项目用地预审管理办法》。(5) 为消除地方政府干预土地审批，省以下土地管理部门实行垂直领导。(6) 为切实保护耕地特别是保护基本农田，2004年10月21日国土资源部颁发《关于印发〈关于基本农田保护中有关问题的整改意见〉的通知》。

经过治理整顿，2004年第一季度国务院批准的城市分批次建设用地比2003年平均下降了46%。截至2004年6月17日，除内蒙古自治区以外，30个省（区、直辖市）共清理各类开发区6741个，规划用地面积3.75万平方公里，超过全国实有城镇建设用地面积的总和。在治理整顿过程中，清查了81962个新上项目用地，涉及土地面积79.26万公顷；清理违法占用土地项目7184个，涉及面积3.65万公顷；对停建、暂停并限期整改及取消立项的7077个项目，分别采取了停止办理用地手续、停止后续供地、停止发放土地证、收回土地等处置措施；查处土地违法案件7万多起，“圈地之风”得到遏制。土地市场向规范化迈进一步，1~9月份全国经营性土地招拍挂面积3.63万公顷，总价款达到2100多亿元。

3. 控制拆迁

2004年国家出台一系列城镇房屋拆迁政策，对房地产开发也带来较大影响。建设部关于《城市房屋拆迁估价指导意见》1月1日开始实施，建设部制定的《城市房屋拆迁行政裁决工作规程》3月1日起实施，6月6日国务院办公厅颁布《关于控制城镇房屋拆迁规模严格拆迁管理的通知》，分别对房屋拆迁评估、估价机构、行政行为进行了规范，细化了《城市房屋拆迁管理条例》中行政裁决和强制拆迁的条款，明确了拆迁规模和城市总体规划的关系。

（二）2005年房地产业发展趋势

2004年的宏观调控取得了一定成效，但经济运行中的突出矛盾和问题还没有根本解决，制约经济平稳较快发展的体制性障碍还没有消除，经济社会发展中一些长期性和深层次的矛盾依然存在。因此，2005年年初的中央经济工作会议提出，要继续加强和改善宏观调控，确保经济平稳较快发展。2005年房地产业将在继续宏观调控的环境中发展。

1. 投资继续得到控制，融资渠道酝酿变局

中央经济工作会议将“控制固定资产投资总规模，优化投资结构，调整投资与消费关系”列为2005年的重点之一，表明继续控制投资增长仍将是2005年宏观调控的重要手段。参照以往的经验，固定资产投资超过国民收入的35%就会出现投资过热。考察固定资产投资占国内生产总值的比例（投资率）历年变化（见图13）可以看到，即使在1992～1993年房地产过热年份，全国投资率也没有达到38%的水平。但2001年的投资率已经达到38.24%，开始超过1993年的最高水平，以后加速上升，2003年上升到47.39%。2004年在中央的宏观调控下，投资率上升速度虽然有所减缓，但仍创出了51.33%的新高。这表明控制投资增长的任务仍然紧迫。房地产投资占社会固定资产投资的20%左右，并对上游产品有极强的拉动作用，所以压缩房地产投资应在情理之中。2005年房地产投资增速将进一步放缓，低于2004年增长速度，但估计不会低于20%。

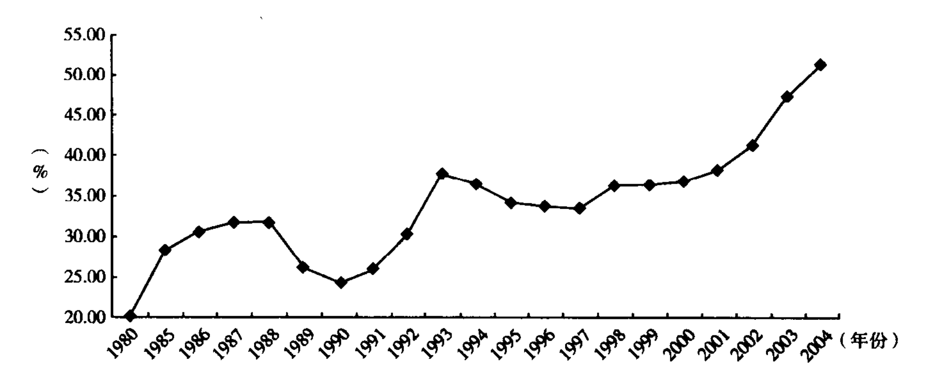


图13 全社会固定资产投资占国内生产总值的比重

由于央行《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》的出台，及再次加息的可能等，2005年房地产信贷投入增速也将进一步放缓，这对资金密集型的房地产业来说，无异釜底抽薪。原有融资渠道的限贷，迫使房地产企业寻求新的融资方式与渠道，这意味着房地产融资将趋向多元化，例如大型房地产企业寻求上市融资机会等，房地产业将从项目导向向资金导向转变。

2. 土地市场趋向规范，建设用地增量控制更严

2005年土地市场将趋向规范，建设用地增量供应控制将更加严格。国土

资源部和监察部《关于继续开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况执法监察工作的通知》对土地出让方式做出的强制性规定，将使协议出让中黑箱操作和官员个人意志影响土地市场公平、公正的局面改观，土地市场将趋向公开透明。"完善土地执法监察体制，建立国家土地督察制度，设立国家土地总督察，向地方派驻土地督察专员，监督土地执法行为"，将成为2005年土地执法、土地管理督察制度改革和完善的重要方向，中央对地方政府土地利用和土地管理工作的监控将得到强化。建设项目用地预审管理将更为严格，低价土地招商引资的行为将受到遏制。在试点的基础上，第三轮土地利用总体规划将逐步展开，规划中将进一步强化耕地的保护和严格控制建设用地增量的基本国策，从严从紧控制土地农转非总量和速度；土地利用总体规划的调整审批权限将上收，特别是涉及占用基本农田的规划调整要经国务院审批；针对耕地保护将建立责任考核体系，落实土地管理行政首长负责制，各级政府土地管理的权利和责任将更加明确。这些措施将有助于消除土地供应双轨制造成的不平等，有利于打破土地供应的地区封锁，形成统一、开放、竞争、有序的土地市场，增强市场形成地价的机制。从政治层面上看，供地制度的规范化有利于维护国家作为土地所有者的权益，消除开发商的寻租机会和不当得利，有利于消除腐败和廉政建设。从房地产业的层面看，房地产开发的圈地行为将受到遏制，大盘开发将逐步不再成为主导模式，中小房地产项目将逐步成为市场主体。

3. 被动需求有望下降，二手房市场升温

2004年停止拆迁、集中解决拆迁遗留问题，说明中央十分关注拆迁的负面效应，可以期望2005的拆迁工作将慎重进行。拆迁工作即使继续进行，拆迁量与前几年占全国房地产市场50%左右相比，也将有较大幅度的下降，对房地产市场需求将产生重要影响。

2004年二手房市场以房源趋于丰富化、购房人群趋于多元化、消费需求趋于升级化、热点区域趋于扩大化为特征。但二手房房源未能充分释放造成有效供给不足，银行"惜贷"导致申贷难度大，使二手房市场并未达到理想程度。随着从中央到地方一系列二手房交易管理政策的完善和实施以及已购公房的大量上市，房源继续放量，购房需求持续增长，二手房市场将增加活力，价格平稳上升。在二、三级市场联动下，梯度消费格局逐步形成，住房消费结构将趋向合理，推进住房市场良性循环。二手房市场的发展，将对平抑房地产价格升高、稳定房地产市场发挥重要作用，有利于我国房地产事业

的整体健康发展。因此可以预见，2005 年二手房市场将在我国房地产市场中发挥更加重要的作用，并为我国建设和谐社会做出贡献。

4. 供求关系偏紧，房价增幅趋缓

从需求来看，近期影响其变动的因素主要有：国家上调银行存贷款利率、控制二次购房和投机性购房、控制拆迁规模等。在中国当前居住水平普遍较低，住房需求呈现很大刚性，房地产市场以首次购房需求和改善型需求为主的背景下，上调利率、控制二次购房和投机性购房对需求量的影响不大。控制拆迁规模在影响需求的同时，也影响供给，对于供求关系而言，这一因素可以忽略不计。因此，可以预测，随着我国经济的快速发展、城镇居民人均可支配性收入的增加以及城市化进程的推进，2005 年房地产市场的需求将在前几年的基础上持续旺盛。

从供给来看，近期出台的提高存款准备金率、存贷款利率和项目资本金比例、严格土地管理、控制拆迁规模等宏观政策都会对房地产市场的供给产生较大的影响。2004 年全国商品房竣工面积增幅大幅回落，销售面积增幅大于竣工面积增幅，价格上升较快，供求关系偏紧。同时，房地产新开工面积和土地购置面积增幅双双回落，土地开发面积减少，从这些先行指标的变化可以预计，在 2005 年国家控制投资规模、紧缩“银根”、“地根”的宏观调控政策不可能有根本改变的情况下，房地产市场供给增幅仍将呈下降趋势，供求关系偏紧的局面很难改变。

从上述对供求关系的分析可以判断，2005 年房地产价格仍将保持上升的趋势。不过考虑到以下因素，我们认为 2005 年房地产价格的升幅将有所回落：第一，市场经济自身具有通过价格机制来调整资源配置的功能，高房价将在一定程度上增加市场供给，挤出部分需求；第二，政府正努力通过增加中低价位的商品房供应、控制投机炒作等手段抑制过高的房价；第三，政策变动初期对市场预期的影响最大（市场预期供给减少是 2004 年房价上涨的深层原因），这种影响将随着时间的推移逐步减小。

5. 企业持续洗牌重组，市场竞争回归理性

过去房地产开发中最不透明的土地市场将走向阳光化，房地产经营环境进一步优化，企业经营将走向平等竞争，质量、品牌和资本竞争将成为房地产企业竞争的基础。

在竞争中，土地资源将更有效地配置到竞争力强的房地产企业中，导致企业的洗牌重组在 2004 年已呈现出迹象的基础上持续进行：一些缺少土地

和资金支撑的中小开发商、一些不具备专业素质和能力而只是凭借有利时机以资金合作方式从房地产业务中分一杯羹的企业、一些高负债公司有可能在这一轮竞争中出局；房地产业调整重组将主要表现为企业互利合作，在土地出让制度真正转轨前已储备大量土地而无力融资的企业，需要选择与有资金和实力的开发商进行合作开发，2004 年这种合作现象初现苗头，预计 2005 年将会大量出现；来自欧美成熟市场的直接投资有可能成为 2005 年市场的亮点之一。

概念炒作将逐渐失去效力，品牌、质量竞争将成为竞争的主要表现。近几年房地产市场概念炒作一浪高过一浪，形形色色的概念标新立异、层出不穷，表现出浓厚的浮躁色彩，顺应了高收入购房者不仅重视房屋品质和舒适程度，而且追求文化品位和时尚的需求。随着高收入阶层的需求逐步得到满足，市场重心由高收入者向中低收入者转移，购房者对于商品房的重视也将回归到它原有的本质，即适于安身居住、功能配套、设施齐全、高性价比。以概念吸引购房者的策略将逐渐失去光彩，品牌竞争将回归理性，并被日渐增多的开发商接受为主要竞争手段。2004 年北京兴起的新产品主义理念集中反映了这种变化迹象，它把京城楼市由注重概念的塑造转移到对产品品质的关注，尤其是从户型、规划、配套、园林、外立面、可持续发展等多个方面重新认识和定位楼市产品的竞争力众多房地产开发企业或者主动、或者被动地受到新产品主义理念的影响，并越来越多地在产品开发、营销战略、后续服务等方面做出相应改进。

三　政策建议

（一）正确判断形势，促进房地产市场的稳定繁荣

衣、食、住、行是人的四大需求，在中国经济发展的现阶段，衣食饱暖对大部分人来说已经不是问题，而住房问题已成为百姓关注的“头等大事”。如果说，中国现阶段的主要矛盾是落后的社会生产力同人民群众日益增长的物质文化需求之间的矛盾，那么，住房就是这一主要矛盾中的重点。由此，我们也就不难理解当前房地产市场需求的旺盛和各界对房地产市场的关注。

房地产业对于改善广大城市居民的居住条件，增加就业，促进产业结构的调整和国民经济的快速发展有着重要意义。其产业关联度高，带动性强，

与金融业联系密切，发展态势关系整个国民经济的稳定发展和金融安全。判断当前错综复杂的房地产市场形势，首先要从中国经济社会发展的阶段出发，充分考虑住房货币化改革和城市化进程等大环境的影响，选择正确的研究视角和坐标，科学的、历史的、发展的来看待当前的房地产市场，而不是简单的拿一些指标与西方发达国家进行生硬对比。同时，也要充分认识到房地产业自身的特点，在此基础上全面而有针对性的分析市场形势：房地产开发周期长，产业波动性大，市场供求关系是长期积累、演变的结果，不能单纯以年度同比指标来判断市场供求关系；房地产产品在空间上不可移动，市场具有明显的区域性特征，不能简单地以局部地区市场供求关系推导全国房地产整体形势。

房地产业提供的产品主要是住宅，而住宅既是必需品，又是私人物品，政府对于房地产业的管理主要应是规范市场秩序，保护公平竞争，房地产产业政策的目标应是促进产业的持续健康发展，满足居民的基本住房需求。中国房地产业作为支柱产业今后几十年仍将以较快速度发展，这是住房社会需求强力拉动的必然结果。因此，中国房地产市场总体态势是供不应求。要站在贯彻落实科学发展观、统筹经济与社会发展、满足人民日益增长的住房需求的高度，正确处理防止固定资产投资增长过热与保证房地产市场正常供给的关系，正确处理保护耕地与增加房地产用地的关系，正确处理遏制投机性购房与保护居民合理住房需求的关系。针对 2004 年中国房地产市场出现的潜在供应减少，价格上涨过快的新情况，适时调整宏观调控的目标和手段，将保证市场供应，平抑房地产市场，防止供求关系过大波动作为衡量宏观调控是否有效的最重要标准。减少行政直接干预，主要通过市场优化房地产资源配置，应是促进房地产业的健康发展的正确方向。

（二）盘活存量土地，完善土地供应办法

在 2005 年紧缩“地根”政策不会有大的改变的情况下，盘活存量土地，“挤出”闲置土地的意义尤为重大。盘活存量土地，不仅关系到房地产市场的供给，也是土地制度改革的重要目标之一。紧缩“地根”的权力在中央，而盘活存量用地的责任主要在地方。各级地方政府要在认真清查闲置土地的基础上，进一步加强土地市场监管，依法限制土地囤积居奇，搭建交易平台，减少交易成本，为存量土地流转创造条件。

在新增房地产用地供应中，要进一步完善土地供应办法，推行经营土地

出让招投标制，并采用综合评标的方式，改变一味价高者得之的惯例，尝试在挂牌和拍卖中增加规划设计、商品房售价等限制性条款来稳定商品房价格。加强土地整理储备工作，掌握调剂土地供应的主动权；完善土地一级开发制度，尽量采取熟地供应的方式出让经营性用地，规范土地市场。根据各地实际情况，在广泛征求房地产商、购房人和各方面专家意见的基础上，制定科学的土地供应计划，并及时向社会发布，以稳定市场预期。

在保护耕地，控制城市建设用地的同时，我们也应认识到：相对于农村居民点用地，城市建设用地是更集约的用地。中国城市建设用地人均指标仅100平方米左右，而农村居民点人均用地一般在150～200平方米，所以因农民进城而增加的城市用地与因人口进城而减少的农村居民点用地存在着后者大于前者的置换关系。因此，我们既要坚持集约利用城市用地，尽可能的少占耕地，也要防止因过度限制正常的城市建设用地而增加城市化和工业化的成本。

（三）改善供应结构，完善住房保障体系

解决中低收入家庭住房问题是建立和谐社会的重要保证。针对房地产市场的结构性矛盾，政府应通过加强规划、土地政策的引导，保持普通商品住房在商品房中的主体地位，控制高档商品房建设，提高普通商品住房的供应比例；通过税收、信贷、利率等手段，控制住宅建设标准，引导企业开发普通商品住房。成都等城市在进行招拍挂时，对拟建普通商品房的地块限定最高售价，这一做法有利于稳定房价，增加中低价位商品住房供给，具有借鉴意义。

随着经济社会的发展，要逐步完善住房保障体系。一方面，合理安排经济适用住房的建设规模，调整供应办法，尽量采用定向供应的办法，严格控制销售对象；在部分条件成熟、普通商品住房供应充足、与经济适用住房价格相差不大的地区，适时以“补人头”取代“补砖头”，通过向低收入人群发放住房补贴来取代经济适用住房。另一方面，制定相应鼓励政策，发展廉租住房，加大廉租住房的建设力度，扩大廉租住房的供应范围，保障最低收入人群，包括农村进城务工人员的基本住房需求。

（四）加快二手房市场建设，引导住房梯度消费

二手房是许多发达国家住房供应的主体。在国内，上海等城市二手房供

应已经超过了新建商品住宅，但在绝大多数城市二手房市场还刚刚起步。这一方面是由于中国住房货币化改革起步较晚，存量住房质量较低；另一方面则是由于各级政府对二手房市场的关注不够。推进存量住房流转，一可增加住房供应，特别是存量房一般价格较低，也就意味着增加了中低价位住房的供应。这对于稳定房价，满足中低收入家庭的住房需求有着重要作用。二可降低住房空置率，提高住房资源配置的效率。三是二手房市场的发育有利于人员自由流动，完成人的第二次解放（从“蜗牛”变成人），扩大人们自主择业的范围，有利于人力资源要素配置的最优化。四是，住房流动性的提高有利于人们在离工作地点较近的地方选择住宅，缩短通勤距离，缓解城市交通压力。

推进二手房市场建设，要通过引导居民梯度住房消费，改变传统的“一套房住一辈子”的置业观念，扩大二手房的市场需求。同时降低二手房交易门槛和税费标准，简化交易手续，推动二手房抵押按揭，规范房屋中介。

（五）保护合理的住房消费，遏制投机性购房

根据国家统计局发布的数据，2004 年中国城镇居民人均住房建筑面积仅为 23.67 平方米，与建设部提出的全面小康阶段人均住房建筑面积 38 平方米的标准相比，还有很大距离。另一方面，由于长期低租金、实物分配等原因，中国城镇居民住房消费的比重远低于同等发展程度国家。因此，要继续保护和鼓励改善型的住房消费，进一步完善住房分配货币化，加快住房补贴的发放，提高居民购房的支付能力。

投资性购房可以增加出租房屋数量，对于培育房屋租赁市场，满足外来人口增加的租房需求具有积极意义，也是商品房价格发现机制、级差地租形成机制的重要组成部分。在当前股市低速、存款利率较低、物价上涨幅度较大的情况下，投资房产是一种较为理想的保值、增值投资渠道。作为个人理财行为的不动产投资失败，不论是对个人，还是对社会的风险都不会太大。并且，投资者对租金、房价、利率更为敏感，会根据租金市场的变化调整自己的投资计划。只要对投资性购房进行必要的引导，保证其所占的比例在一个安全的范围内和不在短期内出现大规模的非理性投资置业，就没有必要对此进行过多的限制。

对于当前部分城市出现的投机性购房，可通过限制期房转让、实行实名购房、严格税收征管等措施加以遏制。同时，尽快实现商业银行间住房贷款

信息联网，完善风险控制机制，制止利用银行贷款投机购房行为，消除炒作对心理预期的不良影响。

（六）整顿房地产市场秩序，规范企业行为

中国房地产企业素质较低，虚假广告、虚假承诺、擅自变更规划和房屋结构、房屋质量不合格、野蛮拆迁、雇佣黑物业、恶意拖欠工程款等不法行为时有发生。房地产业一直是近年来群众反映强烈、要求治理整顿的呼声最强烈的行业之一。

在当前资质管理弱化、市场准入门槛较低、行政管理体制转换的情况下，加强对房地产业的行业管理要转变思路。一是变项目前期审批为全程服务、全程监管。二是加大市场整顿的力度，严格开展房地产市场专项整治工作，对于违规企业给予曝光和必要惩处，直至清出。三是建立房地产信用档案，惩戒市场失信主体，促进公平竞争和优胜劣汰。扩大信用系统的覆盖面和影响力，通过与商品房网上销售系统的链接，使其成为购房者决策的重要参考依据。四是加强基础信息的收集和发布，为宏观调控和消费者提供决策依据。市场信息准确、透明、对称、完全，是有效调控市场的基础，也是消费者理性选择的重要条件。为此，要按照2003年国务院18号文件的要求，加强相关部门协作，整合资源，加快房地产市场信息系统和预警预报体系建设。努力使局部性、结构性问题，现之于萌芽，防之于未发。2004年上海、天津、南京等城市通过开通商品房销售合同联机备案系统，即时发布各类房地产市场信息，使决策者和购房者了解每一时刻所有房屋供求信息和每一套房屋的成交价格，改善了信息不对称的局面。

（七）拓宽融资渠道，优化资金结构

2003年央行121号文件颁布以来，提高房地产开发资金门槛、紧缩房地产开发贷款等项政策相继出台，造成部分项目开发遭遇资金瓶颈，也减少了市场供应。2004年房地产开发资金来源中企业自筹资金所占比重减少，以定金和预收款为主的其他资金来源所占比重增加的情况说明，银行紧缩房地产信贷的同时，房地产开发的融资渠道并没有得到拓宽，定金和预收款比重的增加加大了消费者的购房风险，而银行作为个人住房贷款的提供方，仍然承担着巨大的金融风险。

为保障房地产开发的资金来源，优化资金结构，降低银行的金融风险和

购房者的市场风险。一是要积极推动资本市场的发育，鼓励开发企业通过股权合作、上市、房地产信托、房地产项目债券化等渠道筹集开发资金。二是要加快研究产业基金管理办法，出台产业基金法，促使蓄势已久的房地产产业基金正式登台。三是要推进房地产抵押贷款证券化进程。房地产抵押贷款证券化可以提高银行房地产消费贷款的流动性和安全性，降低金融风险，也为投资者提供了一种重要的投资渠道。目前，中国建设银行已经开始了此方面的探索，其他银行亦应适时跟进。

（八）加强对基础性、制度性问题的研究

在我国当前的财税体制下，来自房地产业的税收约占税收的10%，地方财政收入增加和经济发展对房地产业的依赖程度较大，这也是各级政府热衷房地产开发的根源所在。房地产市场一旦出现波动，将对地方经济产生剧烈影响，潜在风险较大。物业税又称为“财产税”或“地产税”，是当下财税体制改革的一个热点。开征物业税后，土地、房屋等不动产所有者或承租人每年都要交纳一定税款，税值随房产的升值而提高，以此来取代土地批租制下一次性交纳的出让金，将对房地产业产生深远影响。征收物业税可以减少房地产开发所需资金，促进存量土地流转；可以稳定地方政府土地收入，改变“寅吃卯粮”现象；可以通过税率调节，限制高档房、大户型房消费，引导中小户型、中低价位普通住房建设与消费；同时，也是促进商品房降价的重要因素。

人民币汇率问题也是影响当前中国房地产市场的重要因素。在国内一些大城市，人民币被低估的事实吸引外资流入房地产领域，推动房价飙升。2004年受美元贬值和人民币盯住美元政策的影响，人民币对欧元迅速贬值，所以中国房地产价格对欧盟国家来说是不升反降。许多欧盟国家的投资者希望通过投资中国房地产达到保值增值的目的。一些国外投资机构为赌人民币升值，“热钱”大量涌入，其中不乏流入房地产领域的。在这种背景下，许多开发商也投其所好，纷纷组织楼盘到海外招商，上海甚至出现了只向国外投资者销售的楼盘。对于此类基础性、制度性问题，必须加强前期研究，尽快出台相应解决办法。

总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of
Real Estate



房地产市场宏观调控与市场走向

谢家瑾

一 2004年房地产市场宏观调控的背景

2003年我国房地产投资和消费保持较快增长，房地产市场总体上是健康的，但局部地区出现了投资增长过快、结构性矛盾突出、房价快速上涨等问题。2004年第一季度以来，房地产开发各项指标进一步走高，尤其是部分地区投资增势较猛；供应增长总体跟不上销售增长、商品房供应的结构性矛盾和价格上涨的压力在一部分地区进一步突出，隐含着一定的市场风险，引起了党中央和国务院的高度重视。

1. 房地产开发投资增长过快，非住宅投资增势过猛

2004年第一季度，全国房地产开发投资1820亿元，在连续多年快速增长基础上，同比又增长41.1%。

按投资类型分，商品住房投资1203亿元，同比增长35.9%；办公楼投资94.3亿元，同比增长68%；商业营业用房投资228.9亿元，同比增长61%；其他投资294亿元，同比增长42.7%。

按三大地区分，东部地区投资1333.3亿元，同比增长40.4%；中部地区投资228.7亿元，同比增长62.2%；西部地区投资258.4亿元，同比增长29.6%。

分省（区、市）看，9个省（区）投资增幅超过60%；18个省（区、市）投资增幅超过40%。商品房开发投资中非住宅投资以及部分地区投资增势过猛。

推动第一季度房地产开发投资增幅提高的因素，主要是非住宅投资的较快增长。办公楼、商业营业用房及其他投资增幅，分别比上年同期提高53.2、32.8和4.9个百分点，非住宅投资占房地产投资的比重由去年同期的31.3%提高到33.9%。这与一些城市建设规模过大、标准过高有密切关系，城市建设中的大拆大建带来大量被动性住房需求，进一步推动房地产投资快速增长。

2. 商品房供求紧张，结构性矛盾突出

2004年1~3月，全国商品房销售面积为4271.16万平方米，大于同期竣工面积590.54万平方米（见表1）；商品住宅销售面积为3836.45万平方米，大于同期竣工面积855.54万平方米；销售面积与上年同比增长36.3%，高于竣工面积增幅16.8个百分点（见表2）。

全国总体上看，在大部分地方供应增长跟不上销售增长，尤其是中低价位住房严重供不应求，加大价格上涨压力。

表1 2004年全国第一季度商品房竣工、销售情况

单位：万平方米

地区	竣工		销售		销售-竣工	
	面积	同比增长	面积	同比增长	面积	同比增长
全国	3680.60	21.3%	4271.16	35.4%	590.54	14.1%
东部	2306.90	11.3%	2652.06	31.6%	345.11	20.3%
中部	568.74	50.5%	671.88	46.0%	103.14	-4.5%
西部	804.93	37.6%	947.22	39.3%	142.29	1.7%

表2 2004年全国第一季度商品住房竣工、销售情况

单位：万平方米

地区	竣工		销售		销售-竣工	
	面积	同比增长	面积	同比增长	面积	同比增长
全国	2980.90	19.5%	3836.45	36.3%	855.54	16.8%
东部	1870.60	9.0%	2390.66	31.9%	520.04	22.9%
中部	469.90	46.1%	592.36	47.6%	122.46	1.5%
西部	640.38	40.5%	853.43	41.9%	213.05	1.4%

房地产供应结构性问题突出表现在：一是非住宅供应比例过大。商业营业用房空置面积比去年同期增长26.6%，达2104万平方米。福建省空置商

品房中，非住宅用房约占2/3；二是中低价位、中小户型普通商品住房比例偏低。如有的城市商品住宅供应中，单价2000元/平方米以下的仅占6.71%；建筑面积95平方米以下的户型仅占17.15%；三是经济适用住房供不应求。还有相当一部分城市停止了经济适用住房建设。

3. 商品房价格上涨较快，投资性购房呈现上升势头

2004年第一季度全国商品房平均销售价格2677元/平方米，增幅6.6%；商品住宅平均销售价格2481元/平方米，增幅6.5%。35个大中城市房屋销售价格同比增长7.7%，略高于全国平均水平，上海、沈阳、青岛、重庆、天津、南京、宁波、杭州、济南9个城市平均房价比上年同期增长10%以上。

此外，由于近年来居民可选择的投资渠道有限，投资性购房比例明显提高。2003年重庆市投资性购房比例10.2%，2004年第一季度提高到15.7%；上海市投资性购房占新建商品房销售的16.6%；长沙市商品房销售中，约16%的商品住宅、40%的办公用房、60%的商业营业用房为投资性购房。目前许多城市房屋租金未明显上升，一些投资购房者并不是以购房出租为目的，而是预期房价进一步上涨，以转售为目的。同时也存在房屋短期“炒作”。如温州集体购房，加上媒体大肆渲染，造成房价上涨的心理预期，吸引部分人盲目跟风买房，价格出现短期大幅上涨。

由此可见，商品房供应增长跟不上销售增长，供销总量差距还有扩大趋势，尤其是中低价位住房供不应求，将使供求矛盾进一步突出，将加大一段时期内局部地区商品房价格上涨压力，并且直接影响拆迁户购房，引发社会矛盾。这些问题不仅影响了房地产市场的持续健康发展，而且还直接关系到国民经济的健康运行。

房地产产业链长，带动固定资产投资和相关产业的力度大，对房地产市场的调控，直接关系到整个经济的调控，是中央关注的重要方面。

二　中央宏观调控涉及房地产市场的主要政策措施

1. 治理整顿土地市场秩序

2004年4月29日国务院办公厅发明电，明确全国暂停农用地转非农建设用地半年。

2. 加强金融调控和信贷管理

2004年4月中央决定，适当提高存款准备金率与差别存款准备金率制

度。商业银行要严格执行产业政策和信贷条件发放贷款，各级政府不得干预严格执行项目贷款资本金比例规定，严禁企业将银行贷款转给关联企业作为项目资本金，严禁将流动资金贷款用于固定资产投资，清理并严格控制城市建设等各类打捆贷款。

3. 清理固定资产投资项目，着力解决投资膨胀的问题

2004 年 4 月 27 日《国务院办公厅关于清理固定资产投资项目的通知》，决定开展固定资产投资项目清理，重点是钢铁、电解铝、水泥及党政机关办公楼和培训中心、城市快速轨道交通、高尔夫球场、会展中心、物流园区、大型购物中心等项目和 2004 年以来新开工的所有项目。清理内容包括是否符合产业政策、行业规划；符合土地利用总体规划并纳入土地利用年度计划；符合环保规定；符合项目审批程序；符合信贷条件等。

4. 提高项目资本金比例

2004 年 4 月 26 日国务院下发《国务院关于调整部分行业固定资产金比例的通知》，对钢铁、电解铝、水泥、房地产开发行业建设项目资本金比例进行调整，钢铁项目提高到 40% 及以上；水泥、电解铝、房地产开发项目（不含经济适用住房项目）资本金比例提高到 35% 及以上。

5. 规范房屋拆迁管理

2004 年 6 月 6 日，国务院办公厅下发了《国务院办公厅关于控制城市拆迁规模严格拆迁管理的通知》，明确提出：各地要严格控制房屋拆迁面积，确保今年全国房屋拆迁总量比去年有明显减少。凡拆迁矛盾比较集中的地方，除保证能源、交通、水利、城市重大公共设施等建设项目，以及重大社会发展项目、危房改造、经济适用住房和廉租住房项目外，一律停止拆迁，集中力量解决拆迁问题。

6. 清理拖欠工程款

房地产开发企业拖欠工程款约占房地产开发资金的 6% ~10%。清欠有利于建立良好的房地产市场和建筑市场秩序，保障农民工合法权益。但对部分实力较弱的开发企业，其在建且已经预售部分房屋的房地产开发项目，可能因资金链中断而拖延项目的交付使用。

总体看，2004 年的宏观调控措施既着眼于抑制房地产开发投资的过快增长，优化房地产开发中住宅与非住宅结构，控制房地产市场发展的节奏；同时，也调整房地产市场需求，一定程度上缓解部分地区住房供求矛盾。在这些措施作用下，全年房地产市场呈现出发展中调整的态势。

三 宏观调控措施实施以来，房地产市场基本情况

1. 宏观调控与房地产市场

房地产开发投资增幅明显回落并趋于平稳。2004 年房地产开发投资 13158.3 亿元，同比增长 28.1%，增幅比第一季度回落 13 个百分点，比 2003 年回落 1.6 个百分点；占全社会固定资产的比重为 18.8%。40 个大中城市中，重庆、南京、杭州、石家庄、兰州等 18 个城市房地产投资增幅比第一季度明显下降（增幅回落 10 个百分点以上）。

（1）房地产开发用地供应过快增长势头得到控制，土地购置面积增幅明显回落。房地产开发新购置土地面积约 4.0 亿平方米，同比增长 5.9%，增幅比第一季度回落 27.3 个百分点，比 2003 年回落 31.4 个百分点。广州市原八区全年实际出让国有土地使用权 9 宗，总用地面积 11.30 公顷，同比下降 51.5%，出让面积为年度计划的 10% 左右。

（2）房地产信贷投放得到有效控制，开发贷款增速持续下降。2004 年商业银行房地产开发贷款新增 1047 亿元，比 2003 年减少 1086 亿元。

房地产开发资金来源中，国内贷款同比增长 0.5%，比第一季度回落 30.2 个百分点，比 2003 年下降 44.9 个百分点；国内贷款占开发资金总量的 18.4%，比第一季度下降 5.9 个百分点，比 2003 年下降 5.4 个百分点。

（3）城镇房屋拆迁规模明显下降，被动型住房需求释放节奏放缓。各地认真贯彻落实《国务院办公厅关于控制城镇房屋拆迁规模严格拆迁管理的通知》（国办发［2004］46 号），2004 年 1～11 月份，全国城镇房屋拆迁面积比 2003 年同期下降 43%。江苏省全年实际拆迁面积 736 万平方米，比 2003 年下降 71.6%；浙江省全年实际拆迁面积 353.26 万平方米，仅占计划总量的 40%，比 2003 年下降 73.8%，有效抑制了拆迁带来的住房被动型需求，缓解市场供求矛盾。

（4）商品房供求增幅均持续回落，供求关系有所改善但仍然偏紧。2004 年全国商品房销售面积、竣工面积分别为 3.74 亿平方米、4.25 亿平方米，同比分别增长 10.7%、2.1%，增幅分别比第一季度回落 24.7、19.2 个百分点。商品住宅销售面积、竣工面积分别为 3.31 亿平方米、3.47 亿平方米，同比分别增长 10.9%、2.3%，增幅分别比第一季度回落 25.4、17.2 个百分点。2004 年底，商品房空置面积 1.23 万平方米，同比减少 8.3%；其中，

商品住宅空置面积同比减少 15.6%。

（5）商品房平均价格同比增长较快。据统计快报，2004 年商品房平均价格同比增长 14.4%，商品住宅平均价格同比增长 15.2%，涨幅自 2000 年以来首次突破两位数；发展趋势看，2004 年全国商品房整体价格水平呈现上升，主要是第一季度涨幅有明显翘头，4 月份以后高位趋稳（见图 1）。

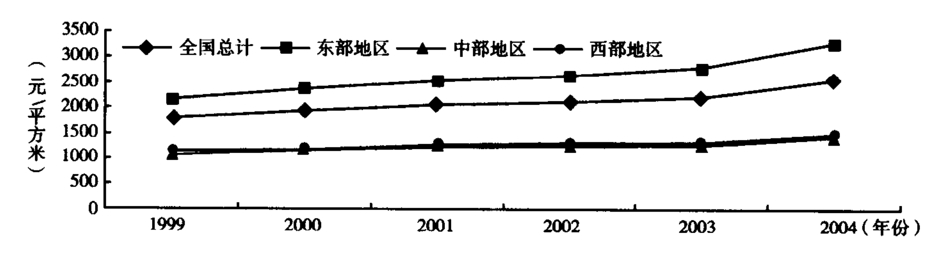


图 1　1999～2004 年全国商品住宅平均价格变化趋势

（6）各地对于房地产市场实施宏观调控的意识和能力有所增强。上海市优化住房供应结构。在土地供应中增加中低价位、中小户型普通商品住房供地量，控制高档商品房供地量，停止别墅项目供地；采取限制地价、限定销售价格的措施，保证了每平方米 3500 元以下市政工程设施建设配套商品住房的供应。40 个重点城市房地产市场信息系统建设加快推进，上海、杭州等城市信息系统正式开通，对公开透明市场信息、抑制投机炒作、引导市场良性发展发挥了积极作用。上海、杭州、南京、武汉等城市果断采取禁止期房转让、公开交易信息、实名制购房等措施，有效抑制了短期炒作，减少了投资性购房需求。天津市在拆迁中实行了“三先三缓”管理措施，合理控制拆迁规模，减少住房被动需求。

2. *房地产市场管理秩序*

加强城镇房屋拆迁管理，处理拆迁信访突出问题及群体性事件工作取得了明显的阶段性成果。2004 年 8 月至 12 月，到建设部上访反映拆迁问题的平均人数，比上访人数最多的 6 月份下降了 75.5%。

（1）加强市场监管，严肃查处房地产开发、交易、中介服务中的违法违规行为。上海市通过房地产市场信息系统，及时发现并公开查处了“紫罗兰家苑”项目开发商未取得预售许可证前擅自预售商品房、“万邦都市花园”项目开发商串通经纪机构虚假销售和炒卖期房的案例，社会效果良好。北京市暂停了 11 家违规操作的估价机构资质。

（2）进一步加强了房地产交易与权属登记管理，规范房屋租赁市场。推进房地产交易与权属登记规范化管理工作，交易与登记程序更加简化、透明。针对房屋租赁市场不规范行为，中央社会治安综合治理委员会办公室等六部门出台了《关于进一步加强和改进出租房屋管理工作有关问题的通知》，建立房屋租赁协管机制。

（3）基本实现了房地产信用档案信息的网上查询，失信惩戒机制逐渐形成。全国资质一级的房地产开发企业、物业管理企业、房地产价格评估机构以及近2万名注册房地产估价师均已全部上网公示；资质二级及二级以下房地产企业（机构）进入信用档案系统的占总数的46%。各地对房地产市场失信行为曝光力度加大，信用档案系统惩戒作用正在显现。

3. 住房保障体系建设与房地产政策

（1）廉租住房制度全面启动，覆盖面逐步提高。全国30个省（区、市）全面启动了廉租住房工作；35个大中城市中，有33个城市启动了廉租住房工作。

（2）进一步完善了经济适用住房政策。经国务院同意，由国家建议部等有关部门联合出台了《经济适用住房管理办法》，进一步明确了经济适用住房作为保障型商品住房的政策定位和各项管理措施。

（3）住房公积金制度建设继续稳步推进。国家建设部等有关部门联合印发了《住房公积金行政监督办法》、《关于住房公积金若干具体问题的指导意见》。初步实现监管部门与住房公积金管理中心、中央与地方之间的信息联网。截至2004年底，全国建立住房公积金职工人数6158万人，占在岗职工总数的58.2%；累计向433万职工发放了个人贷款，为改善城镇居民住房条件发挥了重要作用。

四 当前房地产市场发展中存在的主要问题

1. 部分地区房地产开发投资增长仍然较快，投资反弹的压力仍然存在

辽宁、江苏等8个省市房地产开发投资增幅仍然偏高，超过40%。40个重点城市中，沈阳、苏州等9个城市房地产开发投资同比增长超过50%。部分地方仍然存在较强的投资冲动，投资反弹压力较大。

2. 部分地区房地产市场供求关系偏紧

全国商品房、商品住宅销售面积增幅均高出竣工面积增幅11.6个百分点。河北、山东等8个省（区）商品房销售面积大于竣工面积，其中山东省

商品住宅销售面积超过同期竣工面积262万平方米，相当于当年竣工总量的14%；北京、上海、辽宁等16个省（区、市）新开工面积同比增长低于销售面积同比增长速度。

3. 部分地区房地产市场供求结构性矛盾依然较突出

一是住宅与非住宅比例关系不合理。重庆市2004年非住宅竣工265万平方米，实际销售183万平方米，累计空置377万平方米，占商品房空置总量的66.3%，比上年底上升7.3个百分点；而商品住宅竣工面积1187万平方米（同比下降3.6%），成交面积1709.29万平方米，总体上供不应求。二是住宅供应中，中低价位、中小户型住宅比例偏小。南昌市市区2004年商品房预销售均价为2807元/平方米，但2000元/平方米以下的仅占总量的14.7%，而均价在3000元/平方米以上的占总量的37.7%。三是经济适用住房供应不足。2004年全国经济适用住房投资同比下降了2.5%，在房地产开发投资中所占比重由2003年的6.1%下降到4.6%，有的地区甚至停止了经济适用住房建设。

4. 部分地区房价上涨过快，对老百姓的心理预期影响较大

据35个城市房地产市场信息系统生成数据，银川、苏州、杭州、南京4个城市商品房和杭州、苏州、天津、南京、成都5个城市商品住宅的预销售平均成交价格同比增长超过20%。武汉市、重庆市的二手住房平均价格同比上涨了37.1%、33.3%。平均房价的上涨，加上媒体炒作等因素影响，诱导并强化了老百姓对房价上涨的心理预期，使部分潜在需求提前释放，进一步加剧供求矛盾。

从这几年的总体发展趋势看，商品房平均价格上涨较快的势头开始由上海、浙江、江苏等东部沿海地区向其他地区扩展。山东、广东以及湖北、安徽等东中部省份，重庆、成都、西安、昆明等西部城市以往平均房价相对稳定，近来也开始出现明显上涨，个别楼盘几乎翻了一番，引起了社会各方面的广泛关注。对此，必须予以高度重视，防止局部性问题演化为全局性问题。

5. 住房保障工作未能跟上市场发展的需要

廉租住房制度的覆盖面还比较小，资金来源不稳定，区域性差异较明显，中西部及东北地区矛盾尤为突出。经济适用住房政策在一些地方得不到有效落实，建设规模小、户型偏大，供应对象的审核、公示等程序不健全、不规范等问题依然存在。受国企改制等因素的影响，住房公积金缴交人数下降，对住房困难职工的扶持作用还没有得到有效发挥。

五　未来房地产市场走势分析

经过多年培育，以住宅为主的房地产业已经成为我国国民经济的支柱产业。今后一段时期，随着居民收入水平的不断提高，居民住房消费升级换代的需求仍然很大；危旧房改造和城镇建设引起的房屋拆迁安置需求仍有一定的规模；城镇化带来的城市新增人口住房需求将会持续释放；加上二级市场发育和租赁市场规范等因素，商品住宅消费需求仍有相当大的潜力。因此，以住宅为主的房地产市场持续发展的基本条件没有改变。

1. 影响房价波动的主要因素

总体看，2003 年下半年以来投资需求膨胀引发的房地产开发成本增加是 2004 年第一季度房价翘头上扬、同比增幅较大的主要原因。全年房价维持在高位，是土地价格上升、拆迁成本增加、住房品质提升、建材价格上涨等因素通过市场机制传导，以及供求关系变化、结构性矛盾凸现等因素综合作用的结果。随着土地“招拍挂”制度逐步到位、地价形成机制逐步成熟，钢材、水泥等建筑材料市场价格逐步趋稳，品质提升带来的成本上涨因素逐步得以消化，预计 2005 年成本提高将不再成为房价波动的主导因素，保持市场平稳和房价稳定的主要因素是市场供应和需求的总量、结构变化。当前关键是要继续落实好土地和金融等宏观政策措施，加强供应与需求的双向调控，着力于改善供求关系、缓解结构性矛盾，高度关注中低收入家庭的住房需求，遏制投机炒作倾向，稳定社会对市场的心理预期。

2. 土地政策调整

一是控制建设用地供应总量，将有可能强化土地价格的上涨预期，进一步加大房价上涨压力，应当更加注重研究控制地价，稳定中小户型、中低价位普通住房价格的有效措施。二是建设用地结构由过去增量供应为主，调整为控制增量、盘活存量，可能加大以增加低价位住房供应为特征的房地产市场结构调整难度。目前，为控制价格，普通商品住房供应、经济适用住房的建设主要在城市边缘通过征用土地进行的，政策调整后，应当加快研究相应的保障措施，避免短期内这部分住房建设用地得不到落实。三是在控制建设用地供应总量的同时，应坚持有保有压的原则，注意优化供地结构，加快存量地的盘活，以缓解房地产开发用地供应不足的压力。

3. 利率调整

央行调息对市场需求与供应将产生双向调控的作用。一方面，有利于控制房地产开发贷款增长速度，抑制盲目投资。另一方面，利率微调，短期内对购房贷款成本影响不大，但将对市场预期产生较大影响。适度地抑制需求，有利于放缓潜在需求的释放节奏，拉长以住宅为主的房地产业对经济增长的拉动作用周期。但要关注中低收入家庭的现实需求及已贷款购房者的承受能力，把握好加息的力度。

六 关于加强和改善房地产市场宏观调控的几点认识

1. 深刻理解我国房地产市场发展所处的环境，充分认识房地产市场宏观调控的复杂性、艰巨性

我国房地产市场在发展过程中面临着独特的市场环境。一是钢材、水泥等原材料市场是开放统一的，原材料价格波动会影响到各地房地产开发建设成本。二是土地市场地区性特征明显，发展很不平衡，决定了房地产市场具有很强的区域性特征。三是房地产市场供求双方所需资金，以国有商业银行为融资主渠道，而银行体系是“条条”管理的。四是有差别的居民收入和消费水平。地区之间甚至同一城市内居民收入和生活消费水平差别较大，因而房地产消费需求的数量、结构、方式，以及消费能力等差异较大。五是与城镇化发展关系密切。我国处在城镇化快速发展过程中，不断增加的城镇人口住房需求的持续释放，支撑着市场的持续发展，而各地城镇化发展状况又是千差万别的。上述因素，决定了当前房地产市场宏观调控工作的复杂性和任务的艰巨性。从实际情况看，各地房地产市场发展中存在的问题是不同的，调控措施一刀切是行不通的，但在投资规模过度膨胀、房价上涨过快等关系全局、关系广大群众根本利益的问题上，不统一认识、统一政策也是不行的。

宏观调控决策应当建立在科学分析判断市场的基础上。总体看，评判房地产市场发展状况，主要看房地产投资、需求、房价、住房空置率、房地产市场资金来源结构和居民收入、住房消费心理等因素。但由于我国房地产市场处于上述独特的市场环境中，应当更加关注土地和建筑原材料、资金等资源及环境约束，按照中央经济工作会议精神，建设节能省地型住宅，要注重住宅建设投资和住房需求的总量、结构是否匹配。

2. 准确理解发展房地产市场与解决住房问题的关系，采取科学的住房对策

改革开放以来，随着住房制度改革的不断深化，特别是住房实物分配的停止，逐步实行住房分配货币化，越来越多的城镇家庭进入市场购房，房地产市场成为老百姓解决住房问题的重要途径。政府在发展房地产市场和解决群众住房问题方面都有责任，但责任的性质是不同的。对前者，主要是履行经济调节和市场监管职能；对后者，主要是履行公共服务职能，为低收入居民提供住房保障。在多年探索和实践的基础上，《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》（国发［2003］18号），及时调整了城镇住房供应体系，由以发展经济适用住房为重点，转变为以发展普通商品住房为重点，以经济适用住房、廉租住房作为保障。实践表明，这一政策调整是适时的、必要的，当前关键是要落实好政府的保障职能和对普通商品住房供应的调控。

当前住房需求主要包括四部分：居民改善住房需求、拆迁带来的住房需求、城镇化和新增城镇人口带来住房需求及其他需求（含外来需求）。居民改善住房需求是因居民收入提高等原因产生的住房升级换代的需求，是主动性需求，应当予以鼓励，但要与拆迁带来的住房需求区别对待。城镇危旧房改造以解决困难群众住房问题为目的，由此带来的住房需求是合理的，应当从政策上加以扶持；城市建设中不顾地方财力和群众承受能力，贪大求洋，盲目攀比，大拆大建，由此带来大量被动需求，加大了当期市场需求量，甚至还侵害了被拆迁群众的合法住房权益，要加以控制。城镇化和新增城镇人口带来的住房需求，既有购房需求，也有租赁住房的需求。当前亟须规范发展房屋租赁市场，引导这类人群中的大部分人通过租赁市场解决住房问题。外来人员特别是境外人员的购房需求，则要从供应政策上加以引导，以消化高档商品房为主。

3. 正确理解房地产发展的应有内涵，转变政府职能，促进房地产市场健康发展和社会主义和谐社会的构建

我国房地产市场发展包括城镇房屋拆迁、房地产开发投资、开发项目规划建设、市场交易（包括增量和存量房地产买卖、租赁、抵押）及物业管理服务等，这些业务体现着落实科学发展观、维护群众利益、构建和谐社会的要求。要重新审视现有的住房政策和住房保障制度，着力于维护普通居民家庭特别是弱势群体的住房权益，重点研究完善国家公务员等特殊

群体的住房政策，提出改善进城务工人员住房条件的措施和办法，促进各阶层融合和社会和谐进步。进一步转变政府职能，处理好政府调控与发挥市场机制作用的关系，发挥各级政府在促进房地产市场持续健康发展中的作用。

一是做好经济调节。从国民经济发展的全局出发，确定房地产投资规模、拆迁规模、建设规模、市场结构等指导性指标，制订行业发展规划等。努力实现房地产市场供求总量基本平衡、结构基本合理、价格基本稳定，促进国民经济持续健康发展。

二是加强市场监管。根据房地产市场运行规律，制订市场运行规则和法规政策并监督执行，整顿规范房地产市场秩序，督促房地产市场主体守法经营、公平交易，形成统一的房地产市场体系。建立健全房地产信用体系，完善失信惩戒机制，保护市场参与者的合法权益。

三是搞好社会管理。加快住房保障制度建设，加强拆迁管理、规范物业管理等，加大旧城区环境整治力度，切实维护群众的住房权益。妥善处理好房地产涉及群众利益的各类问题，建立完善信访处理机制，做好上访群众的工作，维护社会稳定。

四是提供公共服务。为城镇最低收入家庭提供廉租住房，保障这些家庭的居住权益。进一步完善房屋权属登记规则，规范程序，提供查询、咨询等服务，为市场的运行提供权属保障。加快房地产市场信息系统建设，发布实时市场信息，引导理性投资和消费。

在经济调节和市场监管方面，要加强市场监控，适时适度采取措施加以调控，不断提高宏观调控的效率。今后，应当更加注重履行社会管理和公共服务职能。推进政府职能转变，发挥社会组织和中介机构的作用，发挥市场机制在资源配置中的基础性作用。合理划分中央和地方的事权，建立上下协调、监督的有效机制，使地方政府对房地产市场健康发展和住房保障制度切实负起责任。

七 主要措施

1. 着力改善住房供应结构，解决好中低收入家庭的住房问题

一是采取控制地价等措施，增加中低价位普通商品住房供应。对于普通商品住房供应，地方政府要保证土地供应，在招标、挂牌出让时可以适当限

制出让金底价；面向市政配套工程涉及的拆迁安置对象等特殊群体供应的普通商品住房建设项目，可以将规划设计条件与土地出让捆绑招投标，通过合同约定，适当降低地价、限定房价，并控制户型。二是认真落实经国务院同意、建设部等部委联合下发的《经济适用住房管理办法》。按照规定的程序，加快确定经济适用住房购买、租赁对象；根据需求，有计划地合理安排经济适用住房建设规模，结构性矛盾突出的地区，近期要适当增加经济适用住房供应量；落实各项优惠措施，严格控制户型，严格审定销售价格，并加强购租和售后环节的监管，确保经济适用住房真正落实到保障对象上。三是落实廉租住房制度。要强化政府住房保障职能，建立以财政为主的稳定的廉租住房资金渠道，中央财政和省级财政要通过转移支付渠道对困难市、县适当予以扶持，使符合当地廉租住房条件的低收入家庭基本做到应保尽保。四是各地在编制、修订完善房地产业和住房建设发展中长期规划中，要优先安排廉租住房、经济适用住房和普通商品住房供应；在近期建设规划中，要根据有关政策，优先落实经济适用住房项目用地；年度项目安排中，要根据市场需求，合理安排中小户型普通商品住房项目、危旧房改造和城市基础设施建设涉及的拆迁安置用房项目的建设。五是供求矛盾突出、房价涨幅较大的地区，在新增建设用地计划和存量土地盘活过程中，确保经济适用住房和必要的廉租住房建设用地，适当增加普通商品住房建设用地投放量，以缓解供应不足的压力。

2. 继续控制拆迁规模，进一步缓解拆迁矛盾

要认真落实《国务院办公厅关于控制城镇房屋拆迁规模严格拆迁管理的通知》（国办发［2004］46号），坚持控制拆迁规模不动摇。要加强拆迁计划管理，合理确定年度拆迁规模，2005年全国城镇房屋拆迁总量要与2004年基本持平。严格实行“先补偿安置、后拆迁”，充分尊重被拆迁人在补偿安置方式上的选择权，补偿安置不落实的，一律不得实施拆迁。建立拆迁补偿安置最低保障线制度，确保被拆迁户中困难家庭的基本居住需要。

继续贯彻《城市房屋拆迁管理条例》及相关配套政策文件精神，研究制定城市规划区内集体土地房屋拆迁等政策，督促各地尽快完成地方性房屋拆迁法规、规章的修订工作。落实拆迁管理规范化的各项制度，力争新的拆迁项目违规问题不再发生。严格执行《信访工作条例》，加强督查督办，切实处理好拆迁信访突出问题及群体性事件，及时消除诱发群体性事件的各种因

素。下大力气解决好拆迁历史遗留问题，推动“事要解决”目标的实现，切实防止拆迁信访量的反弹。

3. 加强信息引导，规范市场行为，遏制投机炒作

一是指导督促40个大中城市加快推进房地产市场信息系统建设，注重市场信息系统生成数据的分析，科学地反映和评价各类房价即时变动情况和市场发展态势。通过全面、准确、及时地披露市场信息，扭转市场信息不对称的局面，引导市场理性发展。积极筹备开展第二次全国房屋普查工作，摸清存量房地产底数，为宏观调控决策提供基础信息。二是进一步加强土地市场监管，要按《城市房地产管理法》第二十五条关于房地产开发项目动工开发的有关规定，严格限制闲置土地甚至囤积居奇行为，防止土地资源浪费和地价非正常上涨。三是加大对商品房销售价格的引导、调控和监管，严厉打击投机炒作行为。各地要根据本地实际，采取有效措施，严格限制商品房预购人将购买的未竣工的预售商品房再行转让或变相转让的行为，实现实名制购房，制止“炒楼花”、“卖号子”等炒买炒卖期房的投机行为。四是加强税收调节，控制投资性购房。对于以自用为目的购买普通住房的，继续给予有关税收优惠政策；对于以投资为目的购买第二套以上商品住房和大户型、高档商品住房的，严格依照税法征收契税、个人所得税及土地增值税，各地不得擅自给予税收优惠。加快研究开征物业税，适当的时候可在非住宅和高档房地产中先行试点。五是严格执行信贷政策。要落实项目资本金制度，房地产开发企业自有资金（指所有者权益）不足开发项目总投资的30%的，商业银行不得发放开发贷款；商业银行发放的房地产贷款，只能用于本地区的房地产项目，严禁跨地区使用；严格禁止建筑施工企业使用银行贷款垫资房地产开发项目。商业银行发放个人住房贷款的项目必须主体结构已封顶；对贷款购买第二套以上（含第二套）住房的，应适当提高首付款比例；对借款人申请个人住房贷款购买高档商品房、别墅、商业用房或第二套以上（含第二套）住房的，不得享受个人住房贷款优惠利率，商业银行执行中国人民银行公布的同期档次贷款利率。

4. 指导督促地方政府提高对稳定房价工作重要性的认识

保持适当适合老百姓需求的普通住房价格相对稳定，是各级政府驾驭市场经济、构建和谐社会的职责所在，是执政能力建设的重要方面。市、县人民政府及其主要领导要从立党为公、执政为民的高度，增强宗旨意识，按照新时期保持共产党员先进性的要求，遵循市场经济规律，采取有效的调控措

施，切实保证普通住房供应，努力稳定房价，使广大群众享受到房地产业改革与发展的成果。要在坚持市场化方向、充分发挥市场机制在资源配置中的基础性作用的同时，要更加注重履行社会管理和公共服务职能，把稳定房价、改善当地广大中低收入家庭居住条件作为当前一项重点工作，抓紧抓实，真正对当地房地产市场的持续健康发展负责，对最广大群众的根本利益负责。省、自治区人民政府要加强对市、县房地产市场发展的指导和监督管理。

建议把能否保证中低价位普通商品住房供应，解决好广大中低收入家庭住房问题，明确作为考核各级地方政府业绩的重要内容。同时，国家设立"改善群众住房条件贡献奖"（可在目前中国人居奖下增列一项），以激励城市政府及其主要领导努力改善供应结构，履行好住房保障职能；建立各地市场供应结构状况的通报制度，以鞭策结构性矛盾突出地区努力改进工作。

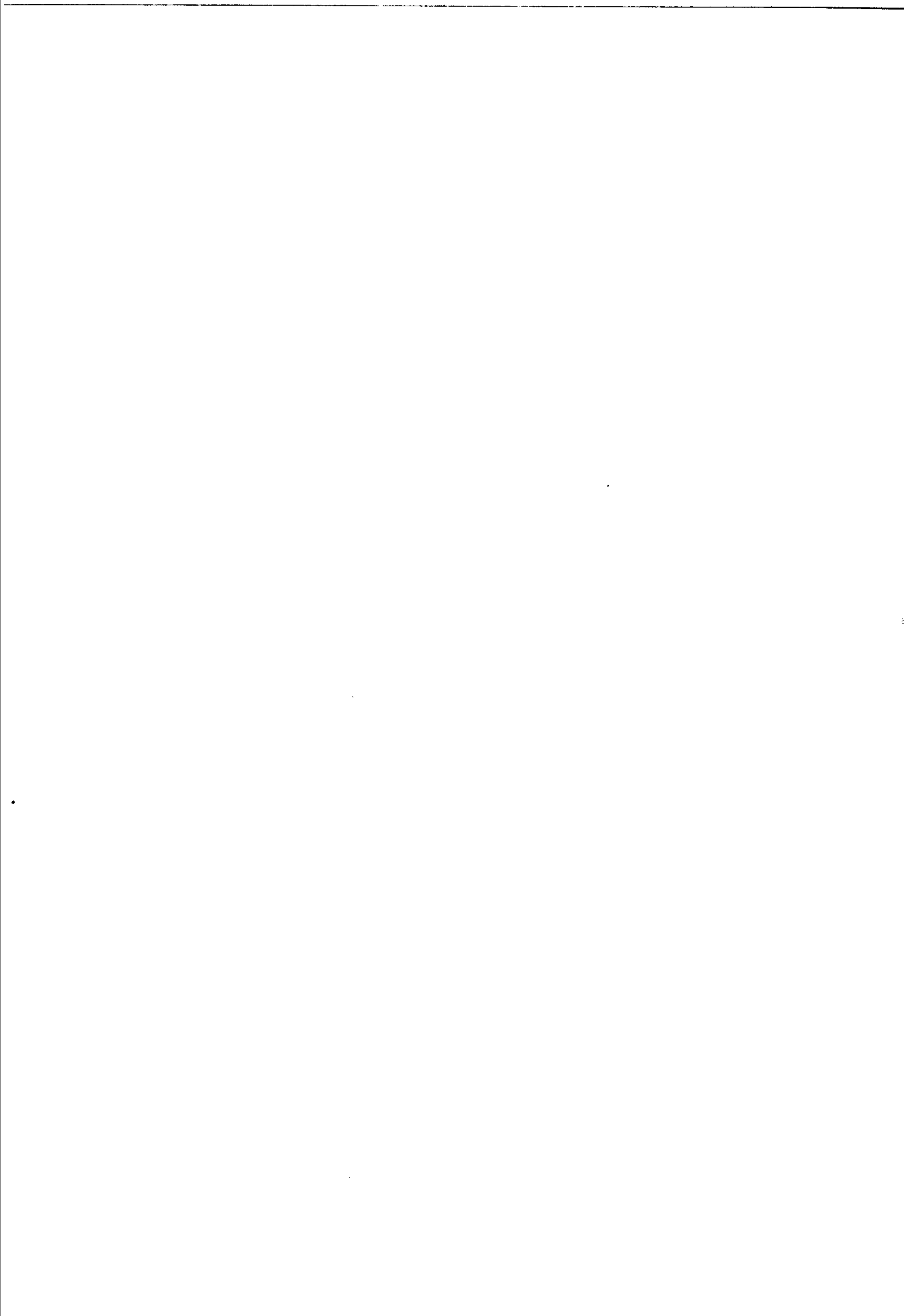
5. 关注城乡住宅建设的统筹发展

指导农村地区居民房屋建设。在尊重农民意愿、有利改善生产生活环境的前提下，适当进行迁村并点、建设农民住宅小区，提高村镇建设用地的使用率，节约使用土地。要加强对农民建房的技术指导和服务，提高住房质量。

研究城中村改造和解决进城务工人员住房问题的有效途径。城中村改造注意做好与《土地管理法》、《城镇房屋拆迁管理条例》等法律法规和国家土地制度、户籍制度等项改革的衔接；农村进城务工人员住房问题要与城镇化战略、实现人口的合理有序流动等政策以及户籍制度改革等统筹考虑，当前的重点是尽快提高农村进城务工人员居住标准，改善居住条件和环境。

6. 大力发展节能省地型住宅，加快推进住宅产业现代化

大力发展节能省地型住宅，抓紧建立标准体系和控制指标体系，研究制定节能省地型住宅的产业政策和经济政策。研究和建立节能、节地、节水、节材和环保的综合性规划体系和标准体系，在新建住宅中全面执行有关的规划、标准体系。以推进住宅产业现代化为途径，加强住宅结构体系、通用住宅产品体系等基础性、关键性技术的研究，加快科技成果转化，促进现有的住宅生产结构向节能省地型住宅转化，研究、制定财政税收政策、金融信贷政策、产业发展政策，引导生产要素通过市场配置转向发展节能省地型住宅的生产。



总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of
Real Estate



2004年土地市场治理整顿及其对房地产的影响

李景国

一　土地市场存在的主要问题及其治理

1. 土地市场存在的主要问题

土地市场虽然经历了2003年的治理整顿，但依然存在着许多问题，主要表现在：

（1）“圈地运动”依然需要治理。虽然控制建设用地、保护耕地特别是保护基本农田的力度越来越大，措施越来越多，但“圈地运动”依然屡禁不止。截至2004年7月，全国清理出6866个各类开发区，规划用地面积就达到3.86万平方公里，超过了现有全国城镇建设用地3.15万平方公里的总面积，已建和在建的大学城50多个，这些大学城往往都在“大”字上狠下功夫。许多房地产开发商也争相囤积土地，成为圈地的主力军，至2003年底，全国房地产开发商手中已购置而未完成开发的土地至少还有70多万亩。

（2）征地、拆迁引发的各类社会矛盾依然突出。低廉的征地费及农民失地失业，已经成为一个严重的社会问题，按征用土地量和农民人均土地量的保守估算，目前全国有约4000万失地农民。违规违法拆迁及动迁费争执，引发的冲突屡见不鲜，导致社会矛盾加剧，仅2004年上半年，因征地拆迁的上访量就已经超过了2003年全年的总量，截至2004年6月22日，全国就有4026批、18620人上访，其中集体上访905批、13223人，个体上访3121批、5397人。

（3）土地出让程序仍需大力规范。土地出让过程存在的问题主要表现

在：经营性土地出让制度还缺少配套的具体操作规范；有的地方不按规定公开经营性土地出让信息或信息公开不及时、不充分；一些地方以“招商引资”为名，违反用地审批程序，先行立项、先行选址定点确定土地使用者、土地用途、土地面积和地价；有的地方在经营性土地出让中存在假招标、假挂牌、假拍卖或陪标、串标等问题；一些领导干部仍通过打招呼、批条子等形式违规、违法干预和插手经营性土地出让；一些地方的基层土地管理部门对农民封锁国家的土地政策，使农民难以了解国家土地征用的政策和法规。

（4）基层政府往往成为土地违法主体，市、县政府成为乱占土地的源头。这是由于土地“农转非”的征地权完全掌握在政府手中，土地一级市场又完全由政府垄断，地方政府利益（对部分腐败官员而言，还包括个人私利）驱动导致的“占地冲动”的根源和机制仍然没有从根本上得到解决，很少有政府官员因土地违规违法受到惩处和刑法的追究制裁，土地管理体制的缺陷，是其根本原因。

（5）土地利用规划频繁调整，建设用地增量需求持续增长，耕地保护依然面临着严峻挑战。科学发展观和可持续发展意识尚没有在地方政府官员中真正树立，为了地方的、短期的利益，突破和随意修改土地利用总体规划屡见不鲜，随意修改规划的责任主要在省级政府，而导致国家于 1987 年及 1997 年实行的两轮土地利用规划并未得到有效执行。自 2000 年开始的圈地热潮中，浙江、上海、江苏、山东等沿海省市更是全面突破至 2010 年的规划。截至 2002 年底，山东已经使用至 2010 年规划用地的 80%，浙江甚至超过 99%，一些地区 5 年就用完了 10 年的规划用地指标。

（6）低价土地招商引资。同样为了地方的、短期的经济利益，各地竞相攀比出台招商引资的土地优惠政策，许多地方政府采取低价土地招商、吸引外来资金，导致当地长期性投资环境的恶化、区域间的恶性竞争和国家土地资产的流失或损失。

2. 土地市场治理整顿

2004 年的土地市场治理整顿，不单单是因为土地市场依然存在着诸多问题，更有对部分行业进行宏观调控的需要，土地政策也因此首次成为对经济社会发展进行宏观调控的杠杆，土地管理部门的职能和土地政策的功能更为加强。

近两年来，虽然我国经济继续保持良好的发展势头，但随着经济的高速发展，经济运行中的突出矛盾进一步显现，集中表现在钢铁、电解铝、水

泥、房地产等行业固定资产投资增长过快、新开工项目过多、在建规模过大。

为控制这些行业的过热现象，中央有针对性的实施了以“管严土地、看紧信贷”为主的宏观调控措施。在各商业银行严格控制对这些行业信贷投放的同时，土地管理部门继续开展了土地市场的清理整顿。房地产开发的两大命脉——土地和资金均被纳入调控范围，土地严、金融紧贯穿2004年，房地产企业普遍感受到了“地根”严控、“银根”紧缩的压力。实际上，2003年，政府就陆续出台了加强土地管理、控制信贷过快增长的政策，对房地产投资过快增长亮出了“严控”的“黄牌”。2004年这些措施的实施力度进一步加大，并将加强建设用地管理、严格控制农用地转建设用地、盘活存量土地供应等作为整顿土地市场秩序的重点。为此，党中央、国务院对国土资源管理做出了一系列重大部署，更为严格的土地控制政策和措施陆续出台实施。

2004年3月1日国土资源部下发《国土资源部土地利用司关于建设用地备案制度执行情况的通报》。

2004年3月16日国土资源部下发《国土资源部关于下达〈2004年全国土地利用计划〉的通知》。

2004年3月30日国土资源部、监察部联合出台《关于继续开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况执法监察工作的通知》，要求各地2004年8月31日后经营性土地全部通过招拍挂出让，为经营性土地出让市场化提出了明确的时间界限，从政策上堵死了经营性土地协议出让之路；经营性土地招标、拍卖、挂牌制度在相对落后及市场前景不太好的地区也开始建立，市场配置的范围进一步扩大，其中包括西藏等地。

2004年4月29日国务院办公厅发出《关于深入开展土地市场治理整顿严格土地管理的紧急通知》，明令实施半年时间的“三个暂停”：暂停农用地转用审批；暂停涉及基本农田保护区调整的各类规划修改；暂停新批的县改市（区）和乡改镇的土地利用总体规划的修改。“三个暂停”标志着土地审批冻结半年，这是继1997年实施冻结土地审批之后又一次采取如此严厉的措施。随后，由国务院组成的10个联合督查组，奔赴31个省区、市对土地市场秩序治理整顿工作进行督查和阶段性验收。

2004年6月6日国务院办公厅下发了《关于控制城镇房屋拆迁规模严格拆迁管理的通知》，严控拆迁规模，抑制盲目大拆大建，控制房屋拆迁导致

的房地产市场扩大需求。

2004 年 10 月 28 日国务院下发了《国务院关于深化改革严格土地管理的决定》。

2004 年 10 月 21 日《国土资源部关于印发〈关于基本农田保护中有关问题的整改意见〉的通知》颁发。

2004 年 10 月 29 日国土资源部修订并于 11 月 1 日同时公布了《土地利用年度计划管理办法》及《建筑项目用地预审管理办法》。

2004 年 10 月 31 日《国土资源部关于贯彻落实〈国务院关于深化改革严格土地管理的决定〉的通知》颁发。

2004 年 11 月 1 日《国土资源部关于发布和实施工业项目建设用地控制指标（试行）的通知》颁发。

2004 年 11 月 2 日《国土资源部印发〈关于加强农村宅基地管理的意见〉的通知》颁发。

2004 年 11 月 9 日国土资源部发布了《土地市场治理整顿检查验收方案》。

经过治理整顿，2004 年第一季度，国务院批准的城市分批次建设用地比 2003 年平均每季度批准的用地量下降了 46%。截至 2004 年 6 月 17 日，除内蒙古自治区以外，30 个省（区、直辖市）共清理出各类开发区 6741 个，规划用地面积 3.75 万平方公里，超过了全国现有城镇建设用地 3.15 万平方公里的总面积。在治理整顿过程中，清查了 81962 个新上项目的用地，涉及土地面积 79.26 万公顷，清理出违法占用土地项目 7184 个，及面积 3.65 万公顷，对停建、暂停并限期整改及取消立项的 7077 个项目，分别采取了停止办理用地手续、停止后续供地、停止发放土地证、收回土地等处置措施。查处土地违法案件 7 万多起，圈地之风得到有效遏制，土地市场向规范化迈进一大步。1 至 9 月份全国经营性土地“招拍挂”面积 3.63 万公顷，价款达到 2100 多亿元，统计均价为每平方米 579.55 元，土地交易面积、价款和平均单价与去年同期相比，分别上升了 20.6%、16.43% 和 2.38%。

为预防土地审批解冻之后的反弹，严格土地管理，进一步解决盲目投资、低水平重复建设、圈占土地、乱占滥用耕地、农民失地失业等问题，在治理整顿的同时，国务院于 2004 年 10 月底颁布的《关于深化改革严格土地管理的决定》，对征地补偿、被征地农民的安置、新增建设用地土地有偿使用费收缴办法、禁止政府非法压低地价招商、遏制开发商囤积土地、加强土

地利用总体规划、从严从紧控制农用地转为建设用地的总量和速度、加强建设项目用地预审管理、严格保护基本农田、建设用地的审批权、土地出让市场化等问题做出进一步完善或规定。

《土地利用年度计划管理办法》、《建设项目用地预审管理办法》等，则是国土资源部为贯彻落实国务院的决定修订完善、或制定的一系列法规政策。

二　土地调控对抑制房地产业增长起到比较有效的作用，但导致反弹的因素依然存在

中央一系列土地及与之配套的宏观调控政策和措施，对2004年房地产发展和房地产市场产生了深刻影响，对房地产的增速起到了抑制作用，房地产增速开始减缓，但导致反弹的一些因素依然存在，仍需要给予高度关注。

1. 房地产供地量减缓，土地开发面积下降，商品房供销两旺，但土地控制形势依然严峻

由于土地市场的清理整顿和暂停半年建设用地审批，2004年房地产土地开发面积首次出现下降（见表1），1997～2003年期间房地产土地开发面积每年平均增加2200多万平方米，而2004年为19740.17万平方米，比2003年减少了1100多万平方米。房地产土地购置面积增量也呈现减缓势头（见表1），1997～2003年房地产土地购置面积平均每年增加5054万平方米，而2003～2004年的增量为3019万平方米，减少了2000多万平方米。土地控制对商品房建设的影响具有滞后期，并可能使人们产生“未来商品房供应量将减少”的心理预期而抬升商品房销售量。从2004年商品房的建设和销售看，新开工面积、施工面积、竣工面积和商品房的销售面积均继续增加（见表2），但与1997～2003年的平均增量相比，新开工面积和竣工面积的增速减缓，施工面积和商品房销售面积的增速继续加大。1997～2003年新开工面积年均增量为6715万平方米，竣工面积年均增加3948万平方米，2003～2004年的增量分别减少为6095万和2955万平方米；1997～2003年施工面积和商品房销售面积年均分别增加11987万和3343万平方米，2003～2004年的增量分别增加为23543万和5984万平方米。

表 1 全国房地产土地开发和购置面积

单位：万平方米

年份\项目	土地开发面积	土地购置面积	年份	土地开发面积	土地购置面积
1997	7371.3	6641.7	2001	15315.8	23409.0
1998	7730.1	10109.3	2002	19416.0	31356.8
1999	9319.6	11958.9	2003	20853.75	36965.03
2000	11666.1	16905.2	2004	19740.17	39984.66

资料来源：国家统计局。

表 2 全国房地产开发、销售变化

单位：万平方米

年份\项目	施工面积	竣工面积	新开工面积	商品房销售面积
1997	44985.5	15819.7	14027.0	9010.2
1998	50770.1	17566.6	20387.9	12185.3
1999	56857.6	21410.8	22579.4	14556.5
2000	65896.9	25104.9	29582.6	18637.1
2001	79411.7	29867.4	37394.2	22411.9
2002	94104.0	34975.8	42800.5	26808.3
2003	116907.46	39509.75	54319.10	32247.24
2004	140451.39	42464.87	60413.86	38231.64

资料来源：国家统计局。

应该承认，尽管中央的土地控制政策越来越严厉，但还没有从根本上解决地方政府“占地冲动”的利益驱动机制，也还没有建立起约束这种“冲动”的土地管理体制，紧缩与反弹也因此一而再、再而三地反复。虽然采取“暂停土地审批半年”这种应急性控制土地的极端手段后，使2004年的土地控制初见成效，但这种措施毕竟只能是暂时性的。2004年“冻结半年土地审批”是1997年国务院11号文件以来国家第二次采取“暂停”这种非常措施，但在没有解决“占地冲动”机制、建立约束这种“冲动”的管理体制的情况下，再次出现反弹的可能性并非不存在。实际上许多地区因审批冻结，土地需求已经累积，地方政府一直急切等待解冻，这种态势很容易造成重新反弹。

从商品房的销售看，2004年商品房销售增量比1997～2003年的年均增量提高了近4/5，旺盛的需求使人们感觉房地产业本身似乎并不存在过热的

问题，但因房地产业关联度高，特别是对明显过热的一些行业（如钢材、水泥等）的增长具有极强的拉动力，即使从这个角度看，抑制房地产业的高速增长也在情理之中。

2. 房地产投资增幅减缓，国内信贷在房地产投资资金来源中的比重显著降低，但房地产投资在全社会固定资产投资的比重仍较大

由于供地增量减少及紧缩“银根”，2004年全国房地产开发投资13158.25亿元，同比增长28.1%，增幅比第一季度回下降13个百分点，说明房地产投资增速在2004年内呈现回落态势（见图1），与近几年投资平均增速相比，1997～2003年房地产投资年均增长369亿元，而2004年比2003年的增长量大幅减少至30多亿元，国家采取抑制房地产投资增速的宏观调控措施已经发挥了作用。

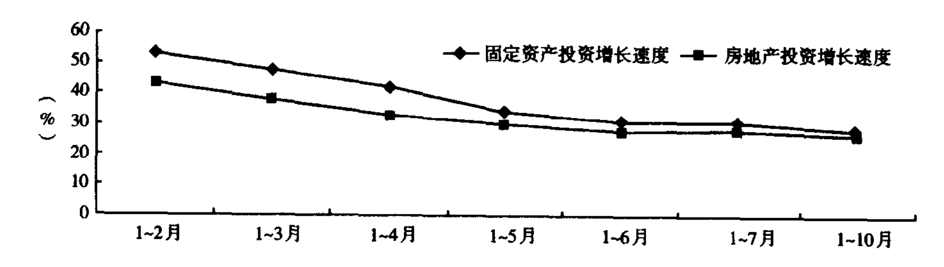


图1　2004年全国固定资产与房地产投资比较曲线图

表3　全国房地产开发投资占全社会固定资产投资比重变化

单位：%

年份＼项目	全社会固定资产投资(亿元)	房地产投资(亿元)	房地产投资占总投资比重(%)
1994	17042.94	2554.00	14.99
1995	20019.26	3149.02	15.73
1996	22974.03	3216.44	14.00
1997	24941.11	3178.37	12.74
1998	28406.17	3614.23	12.72
1999	29854.71	4103.20	13.74
2000	32917.73	4984.05	15.14
2001	37213.49	6344.11	17.05
2002	43499.91	7790.92	17.91
2003	55118.00	10106.12	18.33
2004	70073.00	13158.25	18.78

资料来源：国家统计局。

宏观调控措施也使国内贷款在各种房地产开发资金来源中的比重明显降低，由2003年的23.8%降至2004年的18.4%，从2004年的变化看，该比重呈现出持续下降的态势。1~3月份国内贷款部分为874.86亿元，占各种房地产投资来源资金总量3595.39亿元的24.33%；1~6月份国内贷款及各种来源的总投资分别为1667.69亿元和7602.8亿元，国内贷款占各种来源资金总量的比重下降为21.94%；1~9月份国内贷款2342.36亿元，各种来源的总投资为11614.1亿元，比重进一步降至20.17%；1~12月份更进一步下降到18.4%。

尽管房地产投资增速减缓，但与2003年相比房地产投资额及其在全社会固定资产投资中所占比重仍有所上升，并处于1994年以来11年中的最高位（见表3）。同时，从全社会固定资产投资增速与房地产投资增速的对比看，前者的增速2004年比2003年回落1.9个百分点，而后者增速仍比2003年快，表明宏观调控对房地产投资的抑制作用小于宏观调控作用的平均状态。

同时，与2003年相比2004年房地产投资量依然处于增长状态，并为1997年以来的最高值。如果商业银行没有理想的贷款投资渠道，那么房地产行业贷款的增长有可能出现反弹。另外，房地产开发对银行贷款依赖度过高的状态依然没有从根本上改变，银行依然过高地承担着房地产开发的金融风险。

表4 全国房地产开发国内贷款、各种来源投资及比重

单位：亿元

年份 \ 项目	房地产开发国内贷款	房地产投资资金来源合计	房地产开发国内贷款占各种资金来源的比重(%)
1997	911.19	3817.06	23.87
1998	1053.17	4414.94	23.85
1999	1111.60	4795.90	23.18
2000	1385.10	5997.60	23.09
2001	1692.20	7696.40	21.99
2002	2220.30	9750.00	22.77
2003	3125.14	13128.22	23.80
2004	3158.41	17168.77	18.40

3. 商品房价格持续增长

近年来全国商品房价格一直持续增长（见图2），2004年仍然处于增长趋势，1~10月全国商品房平均价格2758元/平方米，同比增长11.7%，4

月份以来环比增长0.43%。其中商品住宅平均价格2566元/平方米，同比增长10.1%，4月份以来环比增长0.48%。

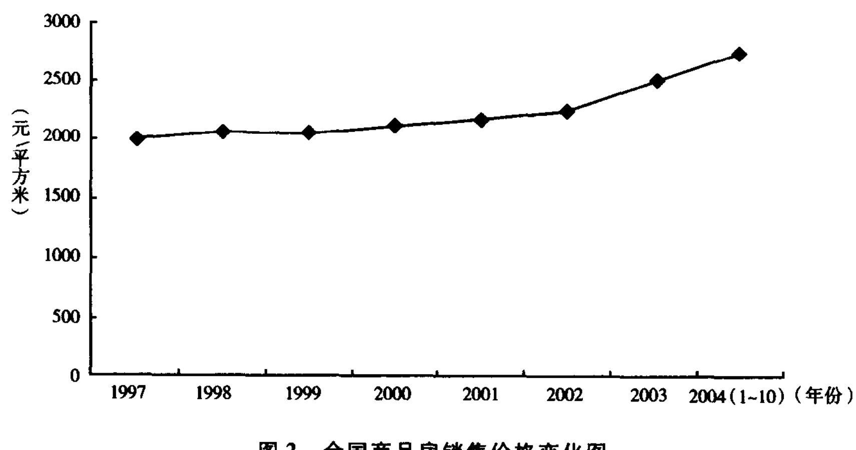


图2 全国商品房销售价格变化图

商品房价格上涨的主要原因，一是土地价格上涨，国家发展和改革委员会、国家统计局发布的调查报告显示，2004年第一季度35个大中城市有9个城市房价涨幅超过10个百分点，有7个城市土地交易价格涨幅超过10个百分点。对比这些城市可以发现，其中上海、沈阳、杭州、宁波、天津五个城市房价与地价双双上涨。同年第二季度，全国有8个城市房屋销售价格同比涨幅超过10个百分点，土地交易价格同比涨幅超过10%的城市有6个，其中重合的城市有杭州、上海、沈阳、天津。可见，地价上涨是当前房价上涨中的重要因素。二是建筑材料价格的增长及新建住宅品质（建筑材料品质、住宅户型、小区环境的优化等）的提升导致的房价上涨。三是房地产市场供求结构性失衡，中低价位商品住房供应量下降，高档商品房供应量增加，导致商品房平均价格上扬和房地产市场的结构性矛盾突出。2004年1~8月，全国经济适用住房投资同比增长4.4%，占开发投资的比例由去年同期的6.2%下降到5.0%。四是对房地产的投资、投机。建设部的数据显示，上海住宅投资比例达到16.6%，长沙市住宅投资比例为16%，写字楼则高达40%。五是国家对房地产发展的两大最主要基础“地根”、“银根”持续紧缩，特别是对“地根”的紧缩，在可以预期的将来只能越来越严厉。这无疑对消费者对房地产发展的心理预期和判断有很大影响，与此同时，房地产开发商利用市场信息的不对称有意炒作和宣扬“房价将继续上涨”，媒体为

吸引读者对此盲目放大，进一步强化了消费者的心理预期，引起更多人的跟风，造成局部地区房地产价格出现非正常上涨。有关部门及时、公开、客观发布有关房地产的信息十分必要，也是这些部门的职责所在。

三　土地市场展望、问题及对策

人多地少的基本国情，要求我们必须长期实施严格控制建设用地、保护耕地的基本国策。但是，到目前为止的实践证明，控制建设用地、保护耕地的长效机制还未建立，相关法规制度仍然很不完善，监督监察体系还十分薄弱。另一方面，经过2004年半年的土地冻结，土地市场已经积蓄了大量需求，可以想见，2005年依然面临强烈的圈地反弹。为此，国务院和有关部门已经出台多项措施，表明了中央从严管理土地、预防反弹的决心，也将决定2005年土地市场的走向。

1. 土地督察制度大刀阔斧的变革势在必行

由于管理体制方面的缺陷，对土地市场出现的问题，国家常以出台土地冻结、土地市场治理整顿等应急措施为主要解决手段，实践证明只能收到立竿见影的短期效果，整顿期过后极易反弹。“完善土地执法监察体制，建立国家土地督察制度，设立国家土地总督察，向地方派驻土地督察专员，监督土地执法行为”将成为2005年土地执法、土地管理督察制度改革和完善的主要方向。这些措施将有利于强化中央对地方政府土地利用和土地管理工作的监控，监督地方政府的土地违法行为，及时处理和惩罚违规违法的领导干部，防止圈地反弹。地方政府完全控制着土地市场的供地源头，是土地督察理所当然的对象，但开发商也应该列入督察对象之中。实际上，类似的督察制度在其他领域早有尝试，但给社会的印象是雷声大雨点小和虎头蛇尾，土地督察应从中吸取经验和教训。

2. 土地市场将会更加公开透明

《关于继续开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况执法监察工作的通知》对土地出让方式的强制性规定，将极大地改变协议出让中黑箱操作、政府官员个人意志影响土地市场公平、公开和公正的局面。协议性土地出让量将会大大减少，出让程序和出让价格也将更加规范和严格。划拨用地将严格界定在政策和法律规定的范围内。土地出让以招标、拍卖为主，将大大增加土地交易的公开性和透明度，价格将成为未来土地转让流

向的决定因素。

土地督察不仅要着眼于保护耕地、控制建设用地，也应高度关注土地出让，严厉查处经营性土地出让中存在的假招标、假挂牌、假拍卖或陪标、串标等问题，查处经营性项目协议出让的行为。

对公益性和经营性用地的界定应该明晰、具体、具有刚性，能够使人们十分容易对两者加以区别，以防止经营性用地项目协议出让。但实践证明，双轨制是暗箱操作、滋生腐败的温床，并轨是防止出现问题的根本措施，对公益性用地可以通过财政转移支付进行补贴。

政府会在适当时机应建立地区性乃至全国性的土地交易市场，杜绝目前存在的异地购买折地指标、异地造地等十分容易造假的违规行为。同时，提高土地资源的配置效率，让土地供求关系和价格信号的变化来决定市场参与者的行为，充分体现市场对土地资源的基础配置作用。

3. 建设项目用地预审管理将更为加强，低价土地招商引资的行为将受到遏制

与投资体制改革相匹配，建设项目用地预审管理将更为加强，土地管理部门将被推到立项审批的前台，建设项目必须有土地管理部门的预审意见，发改委等部门才能核准或审批。同时，许多地方政府为了本地的短期发展，低价批租出让土地，不仅导致区域间恶性竞争，也造成国有土地资产流失。低价出让土地也是开发商特别是房地产开发商大量囤积土地、圈地的重要原因之一。遏制地方政府土地低价招商，也将成为2005年的重要任务。但要真正遏制低价土地招商，原则性行政规定还远远不够，需要具体和强制性法规。目前，全国城镇土地都已经进行过定级估价，城镇用地地价已经有章可循，但地价的制定在很大程度上体现的是政府意志，为低价招商引资可以修订降低基准地价。为杜绝此类行为，有关部门应组织大区域性或全国性的城镇土地分等工作，对各城镇地价进行规范。

4. 建设用地控制将更加严格

在试点的基础上，第三轮土地利用总体规划将逐步展开，规划将更为强化耕地的保护和严格控制建设用地增量的基本国策，从严从紧控制土地农转非的总量和速度；土地利用总体规划的调整审批权限将上收，特别是涉及占用基本农田的规划调整需要经过国务院审批；针对耕地保护将建立责任考核体系，落实土地管理行政首长负责制，各级政府土地管理的权利和责任将更加明确。中央负责调控新增建设用地总量，地方负责盘活存量建设用地，地

方各级人民政府应保护和合理利用土地，将耕地保有量和基本农田保护面积纳入省长考核指标。省、自治区、直辖市人民政府责任加大；在全国范围内进行城镇建设用地存量专项调查的基础上，促进盘活土地存量，严格控制建设用地增量，强化节约和集约利用土地；制定相应措施，限制开发商囤积土地；实施新增建设用地、土地有偿使用费新的收缴办法，弱化地方政府由利益驱动形成的占地冲动。

5. 失地农民权益的保障将得到改善

中央将更为关注失地农民的权益，通过完善征地补偿办法、妥善安置被征地农民、健全征地程序、加强对征地实施过程监管等措施，保障失地农民的权益，使被征地农民生活水平不因征地而降低。但是，现行的措施还难以从根本上保障失地农民的权益，需要继续进行深入变革，农地征用市场化是变革的重要思路和方向。这是因为，(1) 当前，农地征用之后的土地流转过程都已市场化，唯独政府从农民手中征地的过程没有市场化，显然有失公平；(2) 农地归农民集体所有，政府代表国家，在政府从农民手中获取土地方面，因涉及经济利益，代表集体的农民和代表国家的政府就成为两个不同主体，具有各自的利益诉求，理应遵循市场规则；(3) 政府从农民手中通过非市场化的行政手段获取土地，是征地低廉的根本原因，而低价征地也恰恰是导致地方政府圈地和乱占滥用土地的重要原因之一。值得欣喜的是，目前在一些地方，农地征用已经开始市场化操作，北京市政府 2004 年发布的 148 号文件规定，农地征用的价格必须得到农民的同意，这无疑是一个好的开端。

作者单位：中国社会科学院城市发展与环境研究中心

2004年中国城市地价状况分析

邹晓云　田彦军

2004年是我国土地市场发展不平凡的一年，为配合土地管理作为政府参与宏观调控的目标，国家先后出台了一系列对土地市场影响极大的调控政策：3月31日，国土资源部与监察部联合下发了《关于继续开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出证情况执法监察工作的通知》（即71号文），要求各地协议出让土地中的历史遗留问题必须在今年8月31日之前处理完毕，这一政策的出台彻底封死了土地协议出让的所有口子；4月底，国务院办公厅下发了《关于深入开展土地市场治理整顿严格土地管理的紧急通知》（国办发明电〔2004〕20号），暂停半年的农用地转用审批、暂停新批的县改市（区）和乡改镇的土地利用总体规划的修改、暂停涉及基本农田保护区调整的各类规划修改（即“三个暂停”）；10月底，“三个暂停”刚刚到期，国务院下发了《国务院关于深化改革严格土地管理的决定》与央行加息的决定同时出台。在这一系列政策的影响下，我国的城市地价状况如何？

一　城市地价总体情况

根据中国城市地价动态监测系统的全年各季度调查结果分析，2004年全国城市地价总体水平为1183元/平方米，与2003年相比，总体增长4.78%，其中，商业地价水平为1948元/平方米，增长4.51%；居住地价水平为1128元/平方米，增长5.40%；工业地价水平为480元/平方米，增长1.78%。2004年城市地价中，居住地价增长率最高，商业地价次之，工业地价基本持平（见图1）。

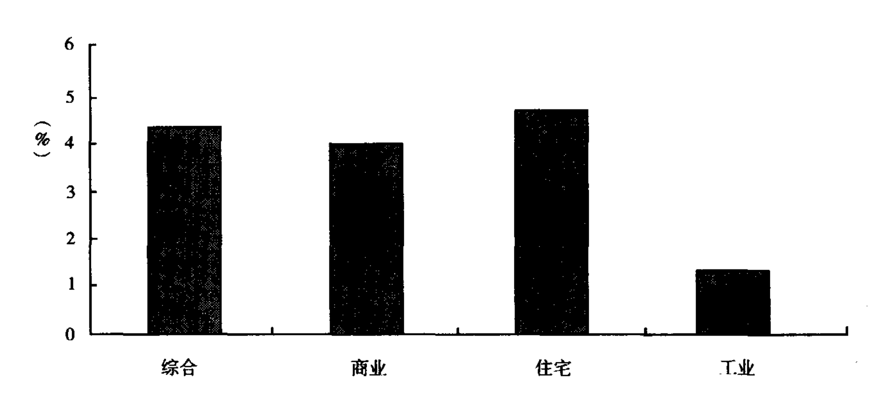


图 1　2004 年全国城市总体地价增长率

2004 年全国各区域城市地价情况：东南区域平均地价水平为 1628 元/平方米，与 2003 年相比增长 5.57%；中南区域平均地价水平为 1152 元/平方米，与 2003 年相比增长 8.34%；西南区域平均地价水平为 1183 元/平方米，与 2003 年相比增长 8.35%；华北区域平均地价水平为 1277 元/平方米，与 2003 年相比增长 3.24%；西北区域平均地价水平为 746 元/平方米，与 2003 年相比下降 1.31%；东北区域平均地价水平为 1052 元/平方米，与 2003 年相比增长 6.91%。其中，地价累计综合增长率在 1% ~5% 之间的区域 1 个，为华北区域；累计综合增长率在 5% ~10% 之间的区域 4 个，分别为西南、中南、东北和东南区域；西北区域仍为负增长。

2004 年全国城市地价增长率最高区域为西南区域，最低区域为西北区域。各区域地价增长率由高到低依次为，西南区域、中南区域、东北区域、东南区域、华北区域、西北区域。2004 年全国各区域城市地价变化情况（见图 2）。

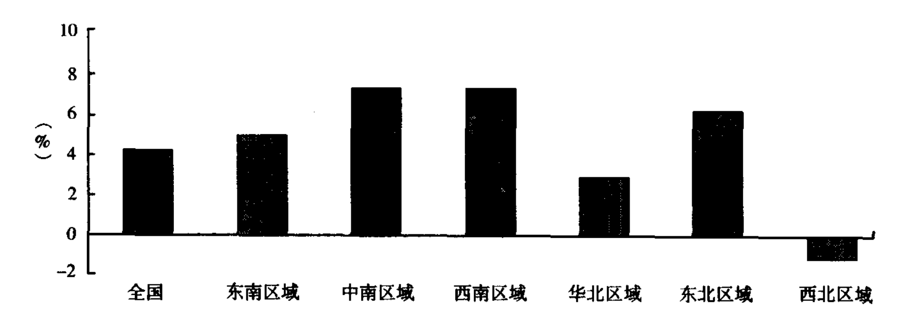


图 2　2004 年全国各区域城市地价增长率

从我国重点经济区域城市地价情况看：长江三角洲地区平均地价水平为2000 元/平方米，与2003 年相比增长 5.07%；珠江三角洲地区平均地价水平为1411 元/平方米，与2003 年相比增长 2.45%；京津地区平均地价水平为2395 元/平方米，与2003 年相比增长 3.70%（见图3）。

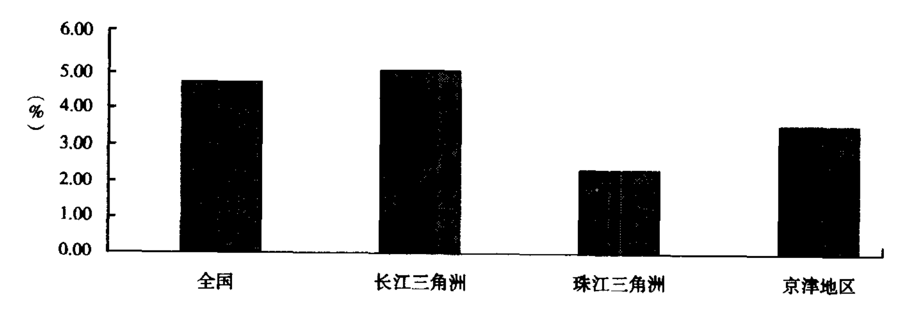


图 3 2004 年全国重点区域城市地价增长率

2004 年全国地价最高的城市为北京市，2384 元/平方米，最低的城市为乌鲁木齐市，479 元/平方米。地价综合水平排在前面的城市依次是北京市，2384 元/平方米；上海市，2245 元/平方米；杭州市，1902 元/平方米；南京市，1848 元/平方米；成都市，1750 元/平方米；合肥市，1650 元/平方米；天津市，1543 元/平方米；广州市，1444 元/平方米；贵阳市，1419 元/平方米；福州市，1407 元/平方米。

2004 年全国地价增长率最高的城市为成都市，17.51%；最低的城市为乌鲁木齐市，-5.41%。地价综合增长率排在前面的城市依次是：成都市，17.51%；沈阳市，16.47%；武汉市，14.43%；福州市，13.58%；南昌市，12.81%；贵阳市，10.87%；西安市，7.54%；长沙市，6.93%；银川市，6.56%；南京市，6.52%（见图4）。

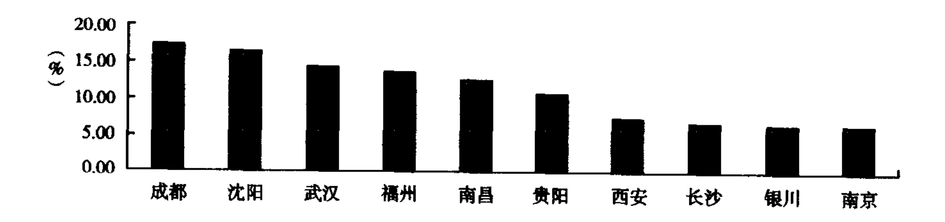


图 4 2004 年全国城市地价综合增长率排在前面的部分城市

二　城市地价状况分析

2004年，我国多数城市延续前几年地价稳中有升的运行态势，不同区域、不同城市的地价水平仍然有升有降，呈现出与经济发展速度及经济结构调整相适应的理性变化特征。全年城市地价总体呈稳定的小幅上升趋势，地价综合增长幅度略高于2003年，商业用地地价平均增幅低于2003年2个百分点，居住用地地价平均增幅接近于前三年平均水平，而工业用地平均地价则增幅降低（见表1）。

表1　全国城市地价平均增长率历年比较

单位：%

年份＼项目	综合	商业	居住	工业
2001年	3.33	3.16	4.55	2.14
2002年	4.39	4.99	5.59	3.19
2003年	4.68	6.52	5.07	2.39
2004年	4.78	4.51	5.39	1.78

（1）从总体趋势上看，多数城市地价呈现平稳上涨趋势，部分高地价城市的地价增幅水平继续理性回落。在2004年调查的46个城市中，除呼和浩特、乌鲁木齐、南海及重庆外，其他多数城市的地价水平呈现比较平稳的上涨趋势。北京、上海、杭州、南京、成都、广州、深圳等历来是地价增长较快的几个城市，尤其是北京、上海、杭州，地价长期居高不下。2004年，自北京、广州、深圳之后，杭州、南京的地价增幅水平已开始大幅回落。2004年，北京市平均地价增长率为2.26%，其中，商业地价增长率为3.22%，居住地价增长率为3.37%，工业地价增长率为0.23%；杭州市平均地价增长率为4.94%，其中，商业地价增长率为5.99%，居住地价增长率为4.55%，工业地价增长率为0；深圳市平均地价增长率为1.04%，其中，商业地价增长率为0.67%，居住地价增长率为0.62%，工业地价增长率为2.87%；这些城市的地价增幅均接近或远低于2003年。

（2）从区位上看，中、西部地区城市的地价增长速度仍高于“珠三角”和“长三角”地区。从2004年全国各区域城市地价增长情况看，中、西部

地区城市继续保持了地价的高增长率，南昌市2002年地价平均增长率为7.24%，2003年为13.49%，2004年为12.81%；武汉市2002年地价平均增长率为6.76%，2003年为5.87%，2004年为14.43%；贵阳市2002年地价平均增长率为12.85%，2003年为10.90%，2004年为10.87%。在累计增长率大于10%的6个城市（成都市、沈阳市、武汉市、福州市、南昌市、贵阳市）中，有4个城市为中、西部城市，所占比例高达66.67%，而“珠三角”和“长三角”地区则没有一个城市的累计增长率超过10%。

（3）从用途上看，2004年，不同城市各类型用地价格变化差异较大，居住用地价格增幅高于商业用途和工业用途。全国城市居住用地增长率最高，同比增长比商业用地和工业用地分别高出0.62和3.62个百分点，反映了商品房开发仍然是对土地的主要需求，主要是由于增量土地供应停止之后，存量土地大都集中在城市市区，具有较好的区位特性，价格水平相对较高，是使居住地价相对增加的主要原因。

在省会城市中，2004年度商业用地价格增长率较高的城市为天津、杭州、沈阳、武汉、上海，增长率分别为4.83%、4.00%、4.00%、3.50%和2.71%，乌鲁木齐为负增长；居住用地价格增长率较高的城市为合肥、武汉、南昌、天津、上海，增长率分别为14.00%、7.30%、5.95%、5.85%和3.61%；工业用地价格增长率较高的为南昌、呼和浩特、银川、广州、长沙，增长率分别达到6.16%、2.07%、1.41%、1.40%、1.10%，合肥、乌鲁木齐、天津为负增长。

（4）从时段上看，尽管各季度经历了不同的土地政策，但四个季度总体地价增幅基本持平。2004年四个季度全国城市平均地价增长率除第一季度稍大外，第二季度到第四季度地价综合增长率基本保持在1.20%左右；在平均地价的分用途季度变化中，也是第一季度居住用地平均地价增长率高于后三个季度水平。这反映了土地市场整顿对地价变化产生了一定的影响（见表2）。

表2　2004年四个季度全国城市平均地价增幅比较

单位：%

季度＼项目	综合	商业	居住	工业
第一季度	1.39	1.44	2.51	0.22
第二季度	1.16	1.35	1.87	0.34
第三季度	1.23	1.61	1.34	0.82
第四季度	1.21	1.26	1.64	0.43

三　城市地价变化与经济环境协调性分析

1. 地价上涨幅度低于房价和 GDP 增长幅度

（1）大多数城市地价上涨幅度低于同期房价上涨水平或基本持平。建设部的统计资料显示，2004 年 1 ~ 11 月，商品房平均销售价格继续高位上涨，同比增长率为 12.50%（而同期商品住宅的同比增幅也在 10% 以上），远大于 2004 年城市地价平均增幅（4.51%）8 个百分点。反映了在宏观调控政策和土地政策的作用下，房价仍持续高位增长，房价增长与地价增长并不同步。从地价变动与房价变动的关系来看，就城市而言，多数城市地价上涨幅度低于房价上涨幅度，仅今年前三季度，沈阳、南京、重庆 3 个城市的房价上涨水平分别高达 19.2%、17.7%、15.6%，而同期地价上涨幅度仅为 10.85%、5.26% 和 1.25%。上海、北京、杭州、深圳、成都、武汉等多数城市的地价上涨趋势与房价上涨趋势基本一致，地价变动幅度均低于同期房价的变动水平或基本持平。

（2）大多数城市的房价上涨与 GDP 增长一致，地价上升幅度低于同期 GDP 增长率。国家统计局统计资料显示，2004 年第三季度全国国内生产总值增长率为 9.10%，有所放缓，低于第二季度；固定资产投资增长率为 27.70%，与第二季度相比也有所放缓。同期商品房价格上涨幅度为 9.4%，地价上涨幅度为 3.52%，由此可见，地价上涨幅度远小于同期 GDP 增幅和固定资产投资增幅，房价上涨的主要原因是宏观经济的增长以及市场需求的拉动。

2. 地价占房价的比重一般为 20% ~ 40%

（1）统计分析表明，地价占房价的比重为 20% ~ 40%，处于比较合理的范围。调查显示，北京、天津、中山、深圳、重庆等大多数城市的地价（熟地价，包括土地出让金、城市建设配套费以及土地开发费等）占房价的比例基本上都在 20% ~ 40% 之间。其中，北京住宅用地价格占商品住宅的价格比例约为 35%，公寓、写字楼的比例约为 25%；天津市地价占房价的比重在 30% 左右，其中住宅用地的价格占房价的比重为 25%；重庆约为 25%；武汉市 25% ~ 31%；南昌市约为 30%；深圳、中山、东莞等城市在 20% ~ 30% 之间；佛山市区为 30% ~ 40%；顺德为 20% ~ 40%。

在国外，地价在房价中的比重相对比较大。如在美国的主要城市，用于建

造商业楼宇的土地价值通常占全部物业价值的30%~40%、英国25%~38%、瑞典20%~22%、新加坡55%~60%、韩国50%~65%，日本则高达80%~90%。显然，与国外相比，我国地价所占房价比例并不高。

（2）政府收取的土地纯收益（土地出让金）占房价比例较低。从调查情况看，土地出让金占房价的比例多数在5%~7%之间，平均约为7%。如北京5%、上海5%、天津9%、重庆13%、成都6%、西安3%、徐州6%，威海10%。说明房价的上涨并不是政府"以地生财"和多收土地出让金的结果。

（3）从房价的构成来看，建安成本仍是构成房价的主要部分。根据调查情况，多数城市地价占房价的比重一般略低于建安费用的比重。其中，北京市土地取得费用占房价的比重大约为30%，而建安费用占房价的比重约为32%；武汉市地价占房价的比重为25%~31%，建安费的比重为32%~39%；南昌地价占房价比重约为30%，略低于建筑造价所占房价比重。

（4）房地产开发利润占房价的比例较大。根据房价构成中利润所占比重的调研分析，目前大多数城市房地产开发中的利润率普遍在10%以上，中高档房地产平均利润率更高，一般达到30%~40%，远远高于其他行业的平均利润率水平。根据调查，北京市房地产开发利润占房价的比重平均达到17.1%，高于一般利润水平，其中最高的在二、三环之间，达到了20.4%。从国际上多数国家情况来看，房地产开发商的平均利润一般在5%左右，高的也只有6%~8%，远低于我国目前的房地产平均利润率。

从经济学角度看，土地需求是一种引致需求。在地价与房价的变动关系中，地价的上升是由于土地需求的增加所致，而对土地需求的增加是由于对房地产商品需求的增长造成的。因此，地价上涨并不是房价上涨的原因，而正是房价上涨的结果，而房价的上涨主要是由于当地经济的增长及城市良好的发展态势。

3. 地价与房价上涨不完全同步

近年来，我国证券市场、保险业一直比较低迷，多数人将投资房地产作为最保险的投资途径。根据对部分城市租售比的调查，近年来多数城市的租售比处于较高水平。如杭州市，2001年、2002年、2003年三年商业用房的租售比分别是10.91%、10.86%、9.49%，住宅的租售比分别是5.7%、5.45%和5.1%，尽管每年微弱下调，但其商业用房的平均租售比仍达到10.42%，住宅的平均租售比达到5.42%。北京市2002年写字楼的平均租售

比更高，达到13.32%，住宅的租售比达到7.54%，远高于一般投资利率。因此，部分城市由于经济发展，居民收入增加了，在改善自身居住条件后，将目光放到投资房地产上，认为投资房地产风险不大，且保值增值，于是商品房成了最好的投资途径，将资金投入到商品房中，期望投资房地产能带来增值，这在一定程度上带动了对商品房的需求，成为拉动房价上涨的主要原因之一。

4. 地价上升幅度与土地招标、拍卖、挂牌出让相适应

（1）推行土地招标、拍卖、挂牌，使土地价格逐步回归真实价值水平。我国对城市经营性用地实行招标、拍卖、挂牌出让的时间不长，但从调查情况可以看出，推行招标、拍卖、挂牌后，土地价格总体上有一定幅度的上涨，高于协议出让土地价格，个别城市如杭州上涨幅度较大，但不同区域上涨情况不同。

对于市场比较发育、交易活跃、协议出让规范的地区，协议出让底价与招标、拍卖价格相差不大，只是出让方式的改变，并没有对地价水平产生实质性影响。相反，对于市场不太发育、交易不活跃的地区，协议出让价格则与招标、拍卖价格相差较大。这是因为，对于市场欠发育地区，协议出让价格多是依据成本而未依据市场真实水平来确定的，在市场通过招标、拍卖、挂牌实现时，必然与市场实际情况存在差异，有时这种差异会很大。所以通过招标、拍卖、挂牌方式出让土地，只是将土地市场价格回归到真实水平，并不是由于招标、拍卖、挂牌方式抬升了地价。

（2）在土地招标、拍卖、挂牌过程中存在非理性行为，导致地价上涨过快。国内外实践表明，招标、拍卖、挂牌是一种有效的资源市场配置方式，土地资源也不例外。对土地实行招标、拍卖、挂牌只是土地出让、优化配置土地的方式和手段，不是抬升地价的原因，土地招标、拍卖和挂牌交易不存在推动地价及至房价上涨的内在机制。但在调查中，发现部分城市在推行招标、拍卖、挂牌时，存在由于非理性行为而抬升地价的现象。有的开发商甚至认为只要有地，就可以挣钱，而不考虑土地的用途、利用效率和开发成本等，盲目竞争。另外，城市规划不能严格实行，也在一定程度上滋长了这种倾向，不少开发商期待先拿到地后，再通过修改提高容积率等关键建筑指标达到盈利的目的，因此在参与土地招标、拍卖、挂牌活动时，敢于开出高价获得土地。

一个健康有序的房地产市场离不开规范的土地市场，而有序的土地供应

是规范土地市场的重要内容。调查结果表明，在现实中，仍存在土地的多头供应和无序供应现象。近几年来，我国房地产开发土地购置呈现高速增长趋势，1999年增长18.3%，2000年增长41.4%，2001年增长38.5%，2002年增长38.1%，2003年增长42.3%，均远远高于同期房地产开发的增长速度。这是因为，一方面，部分城市政府从短期利益出发，热衷于出售土地，有的地区已经将几年后的用地指标用完，一些开发企业以土地储备为名大量圈占土地，有的企业购买土地后并不进行开发而是待价而沽，等土地增值后出售以获取土地增值收益；这些土地交易中的投机因素引发了地价的不合理上涨，加大了房价中的地价成本，导致了房价不合理地上升，增加了市场的不稳定和混乱程度。另一方面，大多数城市政府对土地出让并没有制订合理的供地计划，对于出让总量、出让金收益以及具体的出让地块事先都没有进行充分的研究，而主要是以项目定出让，随行就市，大大削弱了政府的调控力度。

四　影响城市地价状况的主要因素分析

1. 社会经济发展持续向好、投资与需求强劲仍然是地价上涨的主要动力

在对京津两市、长江三角洲地区、珠江三角洲地区三大重点地区进行监测过程中，可以发现社会经济发展持续向好、社会购买力增强、公众投资和购房比例不断增加、需求持续旺盛是地价不断上涨的主要动力。

以长江三角洲为例，该地区的地价上涨最快，其中尤以居住用地的价格上涨最为明显，2004年居住用地价格上涨了12.16%，远高于京津两市和珠江三角洲地区。这主要是由于近几年来，长江三角洲地区一直是我国经济发展最快、城市建设最具活力的地区之一。2004年主要城市的GDP在15%左右，经济增长率和居民消费能力均位于全国前列，投资和需求强劲带动了地价的不断上涨。如上海市，由于2010年世博会的成功申办以及跨国公司和外资企业的大量涌入，民营资本开始介入房地产业，良好的未来社会预期和可购买能力，使上海市房地产市场需求始终强劲。2004年上海居住房价涨幅达到14.9%，房价和增长率居全国之首，其中主要是个人住房需求。根据中国人民银行上海分行的统计，2004年上海市中资金融机构人民币自营性房地产贷款累计增加1023亿元，同比多增204亿元，占各项贷款新增额的比例

高达76%，其中个人住房贷款累计增加728亿元，同比多增106亿元，新增个人住房贷款占中长期贷款增量的比例高达48%。而在10月29日上调存款利率后，11月和12月的个人住房贷款继续保持快速增长。此外，按照对房屋租价比的分析，我国主要城市的租价比均在6%以上，远高于股票、国债、期货、存款等投资收益率水平。根据北京市统计局的抽样调查结果，在购买商品住宅的个人中，17%的购房者是为了投资，可见个人需求及投资增加仍是拉动房价增长的主要原因，从而也带动了地价的不断上涨。

2. 土地供应积极参与国家宏观经济调控，为地价的平稳上涨提供了政策保障

2004年，针对经济运行中固定资产投资增长过快、部分行业盲目投资、低水平重复建设现象严重等问题，党中央、国务院制定出台了一系列政策措施，严把信贷和土地两个闸门，使固定资产投资过快增长的势头得到遏制。最新统计结果表明，2004年固定资产投资增速由年初的53%回落到25.8%，宏观经济调控已初见成效，全年GDP增长9.5%，继续保持协调发展的趋势。

在此次宏观经济调控中，土地政策发挥了重要作用。国土资源部门通过采取从严从紧的土地供应政策，对制止部分行业盲目投资，产生了明显的釜底抽薪作用。并通过对开发区的清理整顿，有效遏制了一些地区盲目设立开发区、乱占滥用土地的势头，使土地市场和宏观经济运行中的一些不稳定、不健康、不合理因素慢慢消除，抑制了土地的无序供应，土地市场和房地产市场渐趋规范，有力地配合了国家宏观调控整体战略部署的实施，保障了国民经济的协调发展，从而防止了地价的大起大落，为地价的平稳增长提供了良好的政策保障。

3. 通过全面清理整顿工作，土地市场不断规范，地价的市场形成机制逐步完善，从而为地价的平稳上涨及杠杆作用的发挥提供了良好的市场环境

2004年我国采用金融政策和土地政策对宏观经济进行调控过程中，对土地市场进行了大规模的清理整顿。截至2004年8月，国土资源部共清理出6866个各类开发区，核减4813个，占原有总数的70.1%，规划面积压缩2.49万平方公里，占原有面积的64.5%，退出开发区土地2617平方公里，复耕1324平方公里，收回闲置土地116.5平方公里。国土资源部会同有关部委部署了以新上项目用地清理为重点的“六项清理整顿”，全年共清查近8.2万个新上项目的用地，涉及面积近80万公顷，清理出违法占用土地项目

7184个，涉及面积36501公顷，对停建、暂停并限期整改及取消立项的7077个项目；贯彻落实国务院关于“三个暂停”的要求，2004年前三季度全国建设用地供应中，存量土地占52%。通过全面清理整顿，遏制了土地虚假需求，使土地市场逐步规范。此外，由于国土资源管理部门多年来一直推行经营性用地的招拍挂，使地价的市场形成机制和市场环境不断完善，房地产及固定资产投资逐渐趋于理性，初步形成了一个公开、公平、公正的土地市场，为促进地价的平稳上涨提供了良好的市场环境。

4. 受国家产业结构和投资结构调整的影响，工业用地价格增长平缓

为控制固定资产投资规模过快增长，防止某些行业无序建设、过度扩张，2004年国家加快制定完善并严格实施能耗、物耗、环保、安全等市场准入标准；严格控制钢铁、水泥、电解铝、电石、焦炭等行业投资。2004年1~7月，钢铁增长44.2%，增幅比今年1~2月回落128.4个百分点；水泥增长54.9%，回落82.4个百分点；房地产开发投资增长28.6%，增幅回落21.6个百分点。从产业结构投资增速看，1~7月，第一产业投资277亿元，增长15%，扭转了负增长的局面，增幅比1~2月加快40.1个百分点。第二产业投资10852亿元，增长42.5%，增幅回落36.1个百分点。第三产业投资15988亿元，增长24.6%，增幅回落16.4个百分点。从新开工项目看，1~7月，新开工项目80851个，总投资规模27415亿元，增长27.3%，增幅比1~2月回落78.3个百分点。由于产业结构调整的需要以及土地供应政策的影响，在很大程度上缓解了对工业用地的需求。此外，国家对开发区的全面清理整顿，也抑制了对工业用地的需求，从而使全年工业用地价格增长平缓，2004年全国工业用地平均地价为478元/平方米，与2003年相比增长1.92%，增长率下降了0.47个百分点。在监测的京津两市、长江三角洲地区、珠江三角洲地区中，长江三角洲和京津两市工业用地价格增幅都不大，珠江三角洲的工业用地价格甚至低于全国平均水平。

五 2005年我国城市地价变化趋势分析

经历了土地市场的治理整顿、“三个暂停”、央行加息等诸多宏观政策调整之后，全国城市地价平均水平没有出现大起大落，2004年的土地市场基本保持了理性发展。在2004年12月23日全国国土资源厅局长会议上，国土资源部李元副部长指出，“2005年，国土资源部将进一步落实《国务院

关于深化改革加强土地管理工作的决定》"、"将继续实行从严从紧的建设用地供应政策，收紧'地根'"。据此，2005 年国土资源管理将进一步落实耕地保有量和基本农田保护面积的省长负责制；建立耕地保护责任的考核体系；严格责任追究制度，实行违法违规责令限期整改办法；建立国家土地督察制度，设立国家土地总督查，向地方派驻土地督察专员；新增建设用地土地有偿使用费施行新的收缴办法等。据此，2005 年我国城市地价变化趋势仍将在 2004 年增幅的基础上小幅上扬，甚至有可能突破 2004 年的增幅水平。

1. 近期土地市场供需不会出现尖锐矛盾，后期地价仍将保持稳中有升的态势

2005 年房地产市场土地供应量基本能够满足当前房地产开发的需求。据国家统计局数据，1999 至 2004 年，全国房地产开发商购置土地面积高于 1510 平方公里，但实际完成开发面积不超过 920 平方公里。按此推算，全国房地产商手中已购置待开发建设的土地有 450 至 600 平方公里，足以说明市场中有大量土地可供开发，地价上涨幅度势必有限。

2. 今年全国房屋销售出现供需两旺、价格快速上涨的局面，后期这一势头将得到有效缓解

国家发改委、国家统计局对 35 个大中城市房地产市场进行的调查显示，2004 年第三季度房价比去年同期上涨 9.4%。从全国范围看，有 8 个城市房价同比涨幅超过 10 个百分点。35 个大中城市中，排在前几位的是沈阳、南京、重庆、上海、天津、兰州、青岛、宁波、杭州。北京房屋销售价格同比涨幅不高，为 3.5%。从房屋类别看，普通住宅、写字楼和豪华住宅价格涨幅最高，分别达到 9.2%、8.6% 和 8.4%，而经济适用房涨幅最低，仅为 2%。从后期来看，商品房价格进一步上涨的趋势不可避免，但其增幅将得到有效控制。

（1）房屋可供应量巨大。一是据国家统计局数据，目前全国 6 年累计空置房总面积为 4 亿平方米，仅 2004 年第一季度，全国商品房空置面积为 9008 万平方米。二是房屋在建规模较大，仅 2004 年第一季度，商品房施工面积为 7 亿平方米，同比增长 32.8%。从房地产开发周期看，一般从土地供应到房屋销售需要 1 至 2 年的时间，因此，当前房屋的供应量是由前 1 至 2 年土地供应量决定，而不是由当前的土地供应决定的。所以，现在暂停农转非审批，不会对当前房屋供应产生即时影响。

（2）房地产市场需求将逐步回落。一是金融信贷政策的调控将抑制房地产市场的需求。中央近期出台的一系列的金融信贷调控政策，对房地产开发融资、住房消费信贷等都提高了门槛，使房地产市场的个人住房需求和房地产开发企业投资的冲动受到抑制。二是控制城市建设拆迁量，也将有效地降低个人住房需求总量。中央要求稳定推进城市化建设，控制一些城市建设规模过大、标准过高的倾向，合理确定拆迁规模，会有效减少由于城市建设实施拆迁引起的房地产市场需求。三是住房制度改革和房地产市场多年的发展，住房需求已经得到很大程度的满足，需求弹性较大。据统计，目前我国住房自有率已达到81%，从2003年和2004年第三季度房地产销售情况看，92.1%为个人购买，住房需求主要是拆迁、住房条件改善和投资购房，其中除拆迁购房外，住房需求不属于刚性需求。另外，随着中央多项宏观调控措施的落实，将会有效抑制固定资产，特别是房地产开发的投资冲动，降低市场预期，从而也会降低人们的住房消费预期。

3. 局部地区房地产结构性矛盾会突出一些，地价、房价可能有所上涨，但地价、房价不会形成大幅度飙升的局面

一是长江三角洲地区土地供应相对紧张。从1999年以来土地供应备案的情况看，长江三角洲地区（上海、杭州、苏州、无锡、常州等地）农用地批准转用后的土地已多数供出，土地储备量也有限。二是长江三角洲地区房地产市场需求量较大。长江三角洲地区经济发展一直保持快速增长势头，人均可支配收入较高，且由于人均住房面积水平较低，如上海市为14平方米/人，远低于全国城市24.5平方米/人的水平，因此改善住房条件的需求旺盛，可能会促使房价发生较大幅度的增长，进而导致地价抬升。三是房地产低端产品供应可能会趋于阶段性紧张。由于中低价位的房地产和经济适用房多位于城市的城郊结合部，也是农用地转为建设用地的重点地区，受暂停农用地转用措施的影响，城市中低端房地产开发供地量收缩，导致地价和房价的一定幅度攀升。近年来，拆迁量较大，安置任务重的城市可能升幅会大一点。四是地价增长幅度进一步降低。从2000年以来对地价的动态监测结果看，尽管长江三角洲城市地价保持较高的增长水平，但增长幅度在逐年降低。



总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of
Real Estate



2004～2005年房地产开发投融资分析与预测

尚教蔚

一 2004年房地产开发投资分析

2004年，中国房地产投资“高开低走”，1～2月房地产开发投资额为945亿元，增长率高达50.2%，[1] 4月份国家实施宏观调控措施，从第二季度开始，增幅平缓下降（见图1），12月末房地产开发投资额为13158亿元（是1998年的近4倍），增幅回落到28.1%（见表1）。2005年，国家将会继续实施宏观调控，房地产开发投资增幅将会低于2004年。

（一）投资增长速度下降　占全社会固定资产比重上升

2004年12月，房地产开发增幅为28.1%，分别比第一、二、三季度回落13、0.6、0.2个百分点，比2003年下降2.2个百分点。但仍高于同期固定资产投资增长率（25.8%）2.3个百分点，占全社会固定资产比重为18.78%，高于2003年0.51个百分点，为1998年以来最高（见表1）。6～12月增长速度分别为28.7%、28.6%、28.8%、28.3%、28.9%、29.2%和28.1%（见图1，表2），低于2003年同期增长速度，呈平稳下降态势。

---

[1] 本文所用数据除注明外，均来自于《中国统计年鉴》（2004）、《中国房地产统计年鉴》（2003）、国家统计局网站（www.stats.gov.cn）、中国人民银行网站（www.pbc.gov.cn）及国家信息中心。

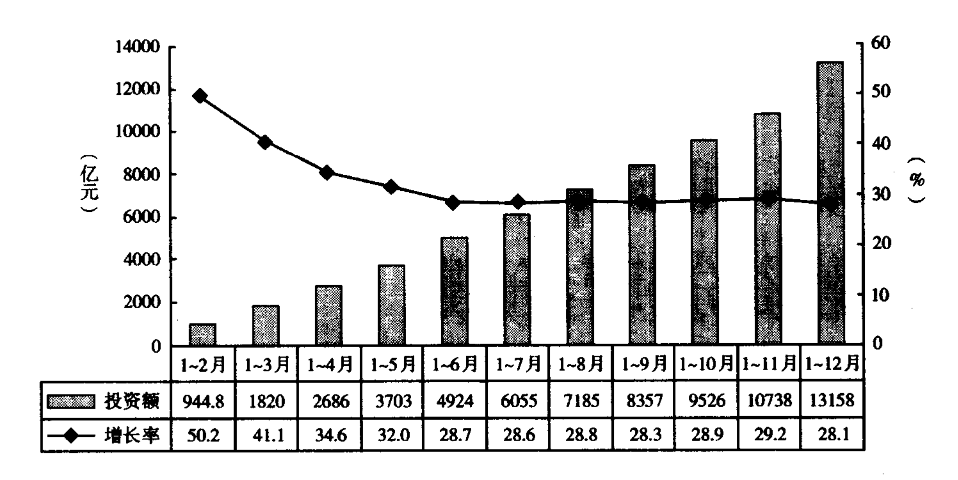


图 1　2004 年 1 ~ 12 月房地产开发投资增长情况

表 1　1998 ~ 2004 年全社会固定资产投资、房地产投资及其增长率情况

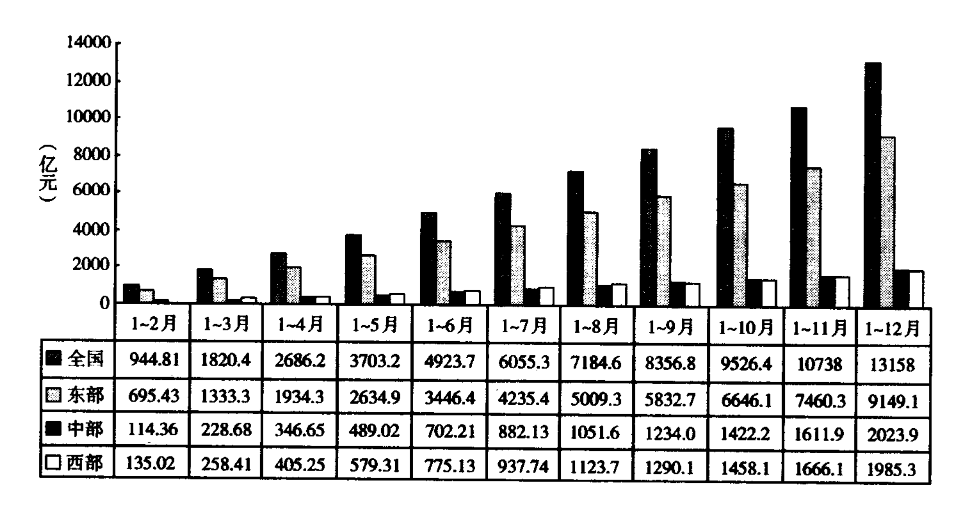
单位：亿元，%

年份＼项目	全社会固定资产投资额	房地产开发投资额	全社会固定资产投资增长率	房地产开发投资增长率	房地产开发投资占全社会固定资产投资比重
1998	28406	3614	13.9	13.7	12.72
1999	29855	4103	5.1	13.5	13.74
2000	32918	4984	10.3	21.5	15.14
2001	37214	6344	13.0	27.3	17.05
2002	43500	7791	16.9	22.8	17.91
2003	55567	10154	27.7	30.3	18.27
2004*	70073	13158	25.8	28.1	18.78

注：* 2004 年全社会固定资产投资及其增长率为 2005 年 1 月 25 日国家统计局公布数字，国家统计局网站。

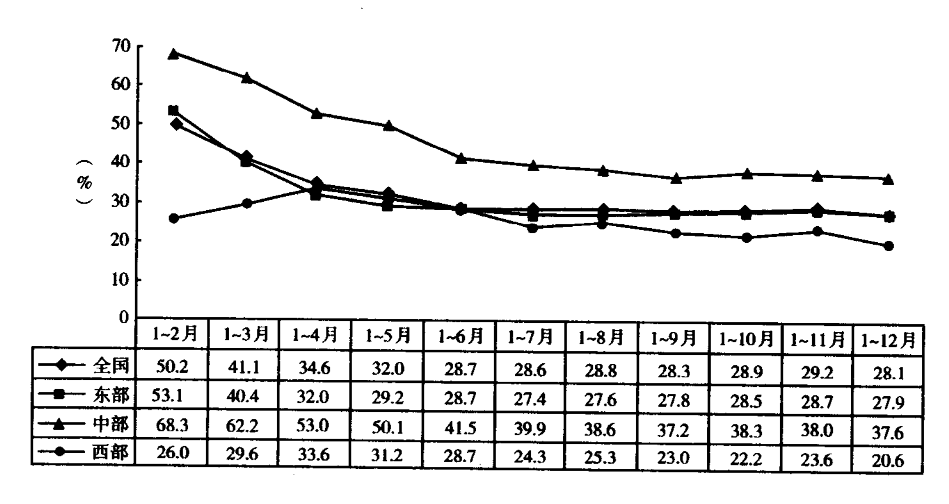
从区域分布看房地产开发投资，东部地区占绝对优势（见图 2）。2004 年 1 ~ 2 月，东、中、西部地区房地产开发投资额分别 695 亿元、114 亿元和 135 亿元，分别占全国房地产开发投资的 73.61%、12.10% 和 14.29%；1 ~ 12月，东、中、西部地区房地产开发投资额分别为 9149 亿元、2024 亿元

和 1985 亿元，分别占全国房地产开发投资的 69.53%、15.38 和 15.09%，占比增幅较快的是中部地区，中部地区的增长速度也快于东西部地区，且高于全国增长速度，东部地区与全国增幅接近，西部地区第二季度前高于东部地区，第二季度以后低于东部地区。12 月末，东、中、西部地区增幅分别为 27.9%、37.6% 和 20.6%，分别比第一季度回落 12.5、24.6 和 9 个百分点（见图 3）。



	1~2月	1~3月	1~4月	1~5月	1~6月	1~7月	1~8月	1~9月	1~10月	1~11月	1~12月
全国	944.81	1820.4	2686.2	3703.2	4923.7	6055.3	7184.6	8356.8	9526.4	10738	13158
东部	695.43	1333.3	1934.3	2634.9	3446.4	4235.4	5009.3	5832.7	6646.1	7460.3	9149.1
中部	114.36	228.68	346.65	489.02	702.21	882.13	1051.6	1234.0	1422.2	1611.9	2023.9
西部	135.02	258.41	405.25	579.31	775.13	937.74	1123.7	1290.1	1458.1	1666.1	1985.3

图 2　2004 年全国及东中西部房地产开发投资情况



	1~2月	1~3月	1~4月	1~5月	1~6月	1~7月	1~8月	1~9月	1~10月	1~11月	1~12月
全国	50.2	41.1	34.6	32.0	28.7	28.6	28.8	28.3	28.9	29.2	28.1
东部	53.1	40.4	32.0	29.2	28.7	27.4	27.6	27.8	28.5	28.7	27.9
中部	68.3	62.2	53.0	50.1	41.5	39.9	38.6	37.2	38.3	38.0	37.6
西部	26.0	29.6	33.6	31.2	28.7	24.3	25.3	23.0	22.2	23.6	20.6

图 3　2004 年全国及东中西部房地产开发投资增长率情况

(二) 投资结构发生变化

1. 办公楼、商业用房投资增幅高于住宅投资，经济适用房投资回落幅度较大

2004 年，房地产开发投资中，办公楼、商业用房增长速度始终高于全国和住宅增长水平，12 月末住宅、办公楼和商业用房投资额分别为 8837 亿元、652 亿元和 1724 亿元，增长速度分别为 28.7%、28.3% 和 31.4%，分别比第一季度回落 7.2、65.9 和 29.6 个百分点（见表 2）；占比办公楼和商业用房均比 2003 年有所增长（见图 4），住宅占比比 2003 年略有下降。在住宅投资中，经济适用房投资额为 606 亿元，下降幅度较大，由 2004 年 1～2 月的 11.9% 下降到 1～12 月的 -2.5%，2004 年经济适用房投资增长幅度低于全国房地产开发投资和住宅投资增幅 30.6 和 31.2 个百分点（见图 5）。

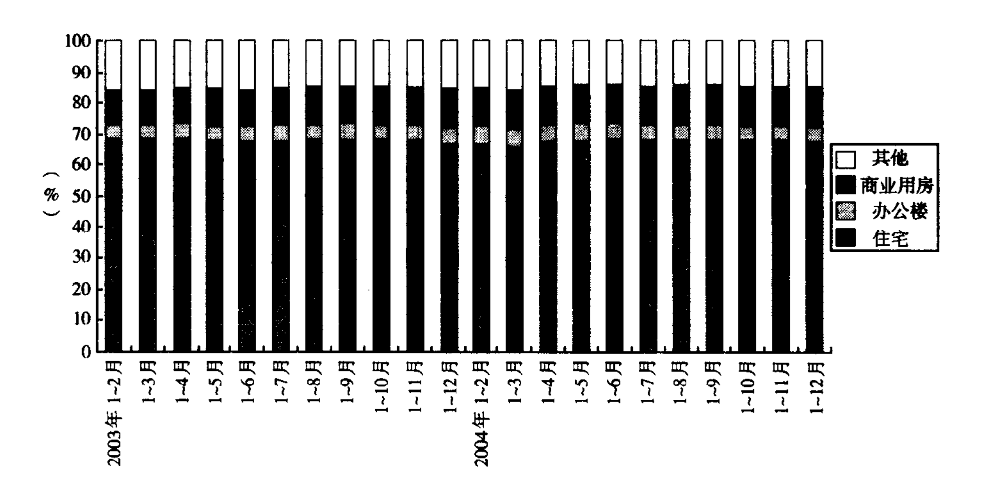


图 4　2003～2004 年全国各种商品房投资所占比重

2. 开发资金增幅小幅回落，银行贷款增速下降，其他资金比重上升

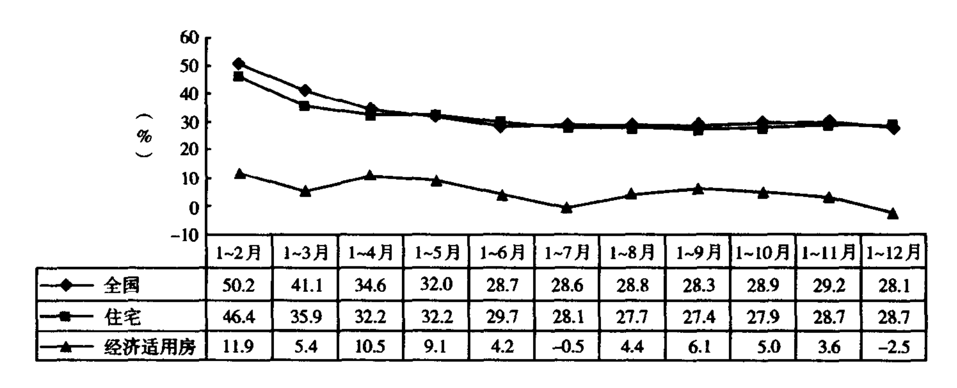
房地产开发资金主要来源于国家预算内资金、国内贷款、债券、利用外资、自筹资金和其他资金。2004 年，房地产开发资金总额为 17168.77 亿元，同比增长 29.9%，比 2003 年同期回落 7.7 个百分点。其中：国家预算内资金、国内贷款、债券、利用外资、自筹资金及其他资金分别为 11.81 亿元、3158.41 亿元、0.19 亿元、228.20 亿元、5207.56 亿元和 8562.59 亿元（见表 3），同比分别增长 4.0%、0.5%、-65.2%、34.2%、38.0% 及 39.9%。



表2　2004年1～12月全国房地产开发投资情况

单位：亿元，%

项目＼年份	1～2月	1～3月	1～4月	1～5月	1～6月	1～7月	1～8月	1～9月	1～10月	1～11月	1～12月
全国总计	944.81	1820.40	2686.23	3703.21	4923.69	6055.26	7184.59	8356.77	9526.44	10738.32	13158.25
同比增长	50.2	41.1	34.6	32.0	28.7	28.6	28.8	28.3	28.9	29.2	28.1
住　宅	633.49	1203.02	1814.63	2521.01	3362.35	4110.93	4876.94	5683.92	6460.96	7283.66	8836.95
同比增长	46.4	35.9	32.2	32.2	29.7	28.1	27.7	27.4	27.9	28.7	28.7
比　重	67.0	66.1	67.6	68.1	68.3	67.9	67.9	68.0	67.8	67.8	67.2
经济适用房	33.46	70.02	117.67	173.39	236.98	292.45	359.34	419.42	472.21	519.35	606.39
同比增长	11.9	5.4	10.5	9.1	4.2	-0.5	4.4	6.1	5.0	3.6	-2.5
比　重	3.5	3.8	4.4	4.7	4.8	4.8	5.0	5.0	5.0	4.8	4.6
办公楼	50.67	94.27	138.88	192.17	245.04	296.91	350.09	406.40	464.90	519.52	652.20
同比增长	95.6	68.0	53.6	42.9	38.3	31.5	30.9	32.0	33.8	29.7	28.3
比　重	5.4	5.2	5.2	5.2	5.0	4.9	4.9	4.9	4.9	4.8	5.0
商业用房	115.75	228.88	334.80	457.95	614.21	766.10	915.23	1057.62	1211.52	1370.21	1723.72
同比增长	64.9	61.0	48.6	38.7	33.6	35.6	37.0	35.1	34.7	33.2	31.4
比　重	12.3	12.6	12.5	12.4	12.5	12.7	12.7	12.7	12.7	12.8	13.1
其　它	144.90	294.22	397.91	532.08	702.10	881.32	1042.34	1208.84	1389.05	1564.93	1945.38
同比增长	44.5	42.7	29.7	22.4	18.0	24.2	26.1	26.1	27.1	28.1	22.8
比　重	15.3	16.2	14.8	14.4	14.3	14.6	14.5	14.5	14.6	14.6	14.8



	1~2月	1~3月	1~4月	1~5月	1~6月	1~7月	1~8月	1~9月	1~10月	1~11月	1~12月
全国	50.2	41.1	34.6	32.0	28.7	28.6	28.8	28.3	28.9	29.2	28.1
住宅	46.4	35.9	32.2	32.2	29.7	28.1	27.7	27.4	27.9	28.7	28.7
经济适用房	11.9	5.4	10.5	9.1	4.2	-0.5	4.4	6.1	5.0	3.6	-2.5

图 5 2004 年全国住宅、经济适用房投资增长情况

第一，房地产开发信贷资金得到有效控制。2004 年 4 月开始国家实施宏观经济调控，房地产开发企业资金来源中贷款增长幅度一路下降（见图 6）。2004 年，房地产开发企业资金来源中国内贷款为 3158 亿元，同比增长 0.5%，增幅比 2003 年同期下降 44.9 个百分点，比第一季度下降 30.2 个百分点；国内贷款占开发资金总量的 18.4%，比 2003 年同期下降 5.4 个百分点，比第一季度回落 5.9 个百分点。

第二，其他资金增幅较快。2004 年自筹资金和其他资金分别为 5208 亿元、8563 亿元，同比分别增长 38.0% 和 39.9%，增幅比 2003 年增长 -0.1 和 5.5 个百分点，比第一季度下降 23.5 和 21.6 个百分点；自筹资金和其他资金分别占资金总量的 30.3% 和 49.9%，分别比 2003 年同期增长 1.8、3.6

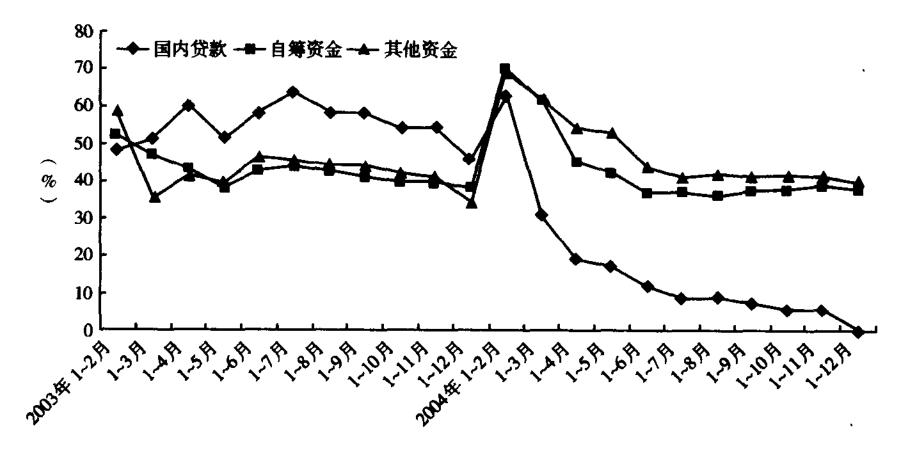


图 6 2003 ~ 2004 年全国房地产开发资金增长情况

个百分点，自筹资金比第一季度回落3.8个百分点，其他资金比第一季度增长10个百分点。

表3 2003~2004年全国房地产开发资金来源结构情况

单位：亿元

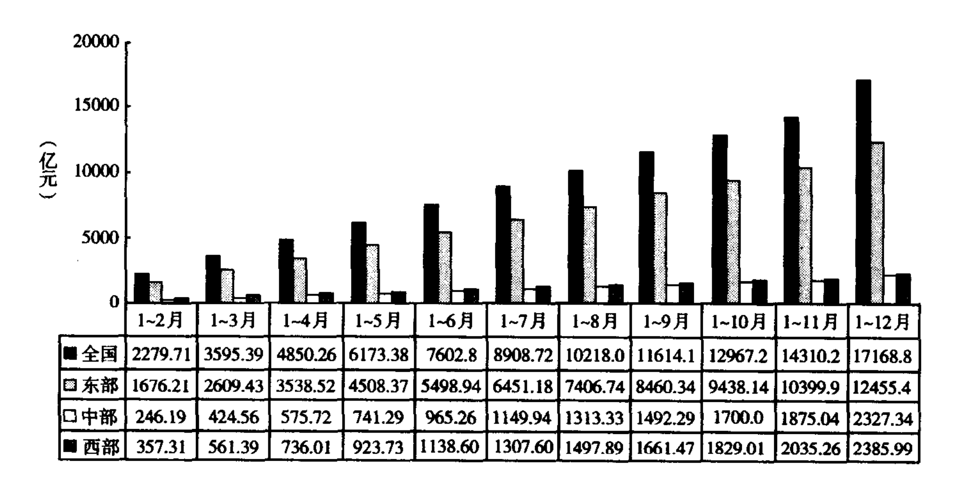
年份 \ 项目	小 计	国家预算内资金	国内贷款	债 券	利用外资	自筹资金	其他资金来源
2003.1~2月	1353.26	0.99	394.49	0.09	13.95	438.71	505.05
1~3月	2346.53	0.79	669.15	1.60	27.64	758.74	888.30
1~4月	3442.66	1.51	949.91	1.58	66.87	1063.88	1358.90
1~5月	4432.66	1.74	1196.92	0.09	79.33	1348.82	1805.77
1~6月	5722.82	6.36	1487.57	1.24	94.10	1718.22	2415.34
1~7月	6788.26	2.70	1750.55	0.22	109.18	1999.18	2926.42
1~8月	7765.75	3.41	1940.63	0.24	121.41	2288.25	3411.81
1~9月	8837.59	3.37	2174.43	0.24	132.92	2581.55	3945.08
1~10月	9865.83	5.30	2387.84	0.24	152.31	2858.00	4462.14
1~11月	10800.00	6.43	2586.02	0.75	164.08	3131.54	4978.29
1~12月	13128.22	11.14	3125.14	0.34	184.45	3758.24	6048.91
2004.1~2月	2279.71	1.38	642.90	0.22	33.92	746.61	854.69
1~3月	3595.39	3.03	874.86	0.22	57.36	1225.33	1434.59
1~4月	4850.26	3.46	1132.51	0.48	65.97	1546.94	2100.91
1~5月	6173.38	4.43	1407.96	0.23	78.84	1919.04	2762.88
1~6月	7602.80	6.29	1667.69	0.23	99.98	2352.93	3475.67
1~7月	8908.72	7.20	1904.33	0.51	120.15	2742.14	4134.38
1~8月	10217.96	8.82	2112.23	0.08	127.08	3117.34	4852.42
1~9月	11614.10	9.48	2342.36	0.08	144.37	3553.07	5564.75
1~10月	12967.15	10.79	2528.13	0.08	163.65	3951.06	6313.45
1~11月	14310.19	11.37	2734.82	0.08	180.69	4347.42	7035.81
1~12月	17168.77	11.81	3158.41	0.19	228.20	5207.56	8562.59

注：此表为统计快报数字。

第三，利用外资增长幅度超过2003年。2004年利用外资为228亿元，增长幅度为34.2%，超过2003年16.3个百分点，略低于1999年的257亿元。2004年，国家预算内资金为11.81亿元（见表3），增幅为4%，比2003年的11.14亿元略有增长，接近2002年的11.80亿元。债券同比下降65.2%，比2003年少0.15亿元。

3. 东、中、西部地区开发资金均有所回落，中部地区回落幅度较大

第一，房地产开发资金总量东部地区占绝对优势。2004 年东部地区为 12455 亿元，是中西部地区总和的 2.64 倍，分别是中、西部地区的 5.35 倍和 5.22 倍，12 月末东、中、西部地区分别占资金总量的 72.55%、13.56% 和 13.89%。第一季度东部地区开发资金为 2609.43 亿元，分别是中、西部地区 6.15 倍和 4.65 倍（见图 7），东、中、西部地区分别占资金总量的 72.57%、11.82% 和 15.61%。



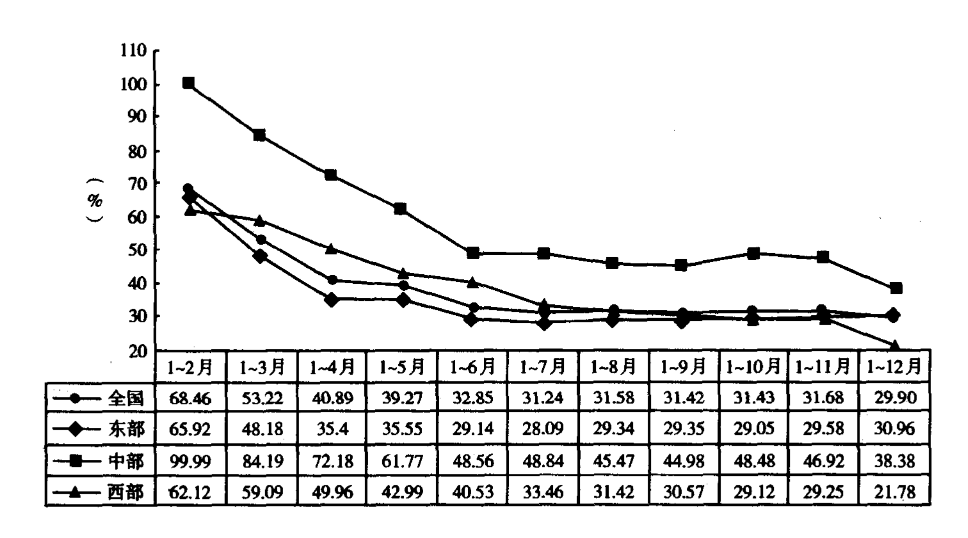
	1~2月	1~3月	1~4月	1~5月	1~6月	1~7月	1~8月	1~9月	1~10月	1~11月	1~12月
■全国	2279.71	3595.39	4850.26	6173.38	7602.8	8908.72	10218.0	11614.1	12967.2	14310.2	17168.8
▨东部	1676.21	2609.43	3538.52	4508.37	5498.94	6451.18	7406.74	8460.34	9438.14	10399.9	12455.4
□中部	246.19	424.56	575.72	741.29	965.26	1149.94	1313.33	1492.29	1700.0	1875.04	2327.34
■西部	357.31	561.39	736.01	923.73	1138.60	1307.60	1497.89	1661.47	1829.01	2035.26	2385.99

图 7　2004 年 1～12 月全国及东、中、西部地区房地产开发资金情况

第二，增长速度中部地区快于东、西部地区。2004 年全国房地产开发企业资金同比增长为 29.9，比第一季度回落 23.32 个百分点；东、中、西部地区同比增长分别为 30.96%、38.38% 和 21.78%，分别比第一季度回落 17.22、45.81 和 37.31 个百分点，中部地区回落幅度最大，但 2004 年均高于全国增长水平；西部地区增幅不稳定，1～2 月和 1～12 月低于全国增长水平，其他月份高于全国增长水平；东部地区 1～11 月低于全国增长水平，1～12月略高于全国增长水平（见图 8）。

二　2004 年房地产开发融资分析

作为资金密集型的行业之一的房地产业，2004 年又是不平静的一年。从 2003 年 6 月央行的《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》到 2004 年



	1~2月	1~3月	1~4月	1~5月	1~6月	1~7月	1~8月	1~9月	1~10月	1~11月	1~12月
全国	68.46	53.22	40.89	39.27	32.85	31.24	31.58	31.42	31.43	31.68	29.90
东部	65.92	48.18	35.4	35.55	29.14	28.09	29.34	29.35	29.05	29.58	30.96
中部	99.99	84.19	72.18	61.77	48.56	48.84	45.47	44.98	48.48	46.92	38.38
西部	62.12	59.09	49.96	42.99	40.53	33.46	31.42	30.57	29.12	29.25	21.78

图8 2004年1～12月全国及东中西部房地产开发资金增长情况

6月银监会的《商业银行房地产贷款风险管理指引》，一系列的金融信贷紧缩政策导致许多房地产开发企业资金更加吃紧。对于房地产开发企业来讲，资金瓶颈进一步制约着企业的发展。据了解，一些中小房地产开发企业就是因为资金原因而退出，房地产开发企业融资问题仍然是2005年房地产业的重点和难点。

（一）特征

1. 银行贷款规模仍然偏大

2004年，中国房地产开发投资资金仍以银行贷款、自有资金和其他资金为主。尽管资金结构发生变化，信贷投放（国内贷款为3158亿元）增幅降到0.5%，但占比为18.4%；在其他资金来源中，定金及预收款占86.37%，为7395.34亿元，同比增长44.4%，增幅比第一季度降低20.1个百分点，但占比达43.1%，占比第一季度增长9.9个百分点，比2003年增长4.4个百分点，因此，房地产企业开发资金约有60%左右来自于银行贷款。不仅是房地产企业直接融资比例过小，而且还使企业被动依赖于银行，当金融政策收紧银根时，融资渠道狭窄的房地产企业，特别是实力较弱的中小房地产企业，倍感步履维艰。2004年，在房地产开发资金中银行信贷（国内贷款）下降幅度较大，表面上减轻了对银行资金的依赖，但由于个人住房贷款（是定金及预收款的主要来源）迅速增长，实际上，开发企业对银行信贷资金的

依赖仍然较大。

2. 房地产信托融资功能得到进一步确认

2004年10月，银监会通过《信托投资公司房地产信托业务管理暂行办法》（以下简称《办法》）征求意见稿，肯定房地产信托的积极作用，并较明确地传递出对发展房地产信托的支持。该征求意见稿有两大突破：一是有条件地放开200份合同的限制，信托规模的扩大，在一定程度上奠定更具证券化的中国房地产信托投资基金的雏形；二是房地产信托资金可以用于购买土地及其前期开发，扩大了房地产信托资金使用范围。2004年12月，征求意见阶段已经完毕，预计新《办法》2005年初出台，新《办法》将提升信托在房地产融资中的地位。2004年是房地产信托融资模式快速发展的一年，信托发行规模创历史新高，超过100亿元，信托用于房地产各种项目，如普通住宅、写字楼、别墅等（张家齐，2005）。

3. 外资进入房地产市场速度加快

海外资金在20世纪90年代就开始关注房地产业，但并未进行实质性运作，只是通过少量资金的注入进行有限合作。直到2003年7月，第一家海外基金——美国摩根士丹利房地产基金率先进入上海房地产业投资。2004年，海外资金实际投入速度加快，1～12月利用外资为228.0亿元，其中，外商直接投资为142.56亿元，增幅为22.6%，比2003年增长22.5个百分点。有迹象表明，2005年，外资特别是海外房地产基金和国际投资银行进入房地产市场会有较大幅度的提高，海外房地产基金公司的投资方向将发生重大转变，由主要投向欧洲转向亚洲，将更多地投资放在中国等亚洲国家。

4. 房地产贷款证券化带来利好趋势

2004年12月，酝酿十年之久的房地产证券化试点工作终于有了结果。据有关资料显示，2005年第一季度，中国建设银行获准首家推出住房贷款证券化产品，并以债券形式在银行间债券市场发行并流通。尽管是针对个人住房信贷，但预示着今后会进一步出台有利于房地产融资的政策和法规。

（二）问题

1. 直接融资比重偏低，使用和占压银行资金偏多

间接融资仍是主渠道，如前所述，房地产企业开发资金中，银行信贷资金比重偏大，与我国金融市场发育不良有关。在发达国家，房地产开发资金中银行信贷资金占融资总量的20%左右，直接融资占40%左右；2004年，

全国商品房空置面积虽然呈逐渐下降趋势，但10月末仍有9777万平方米，其占压资金中很大一部分属于银行资金。

2. 资金来源结构单一

2004年，房地产企业开发资金主要来源仍是银行贷款，其他融资渠道，如债券为0.19亿元，占比几乎为0，利用外资为228.20亿元，占比为1.33%。

3. 定金及预收款增幅过快

2003年我国个人住房贷款余额为11780亿元，占同期中长期贷款余额的17.5%，是同期房地产开发资金来源中国内贷款的3.8倍。2004年，个人住房贷款余额为1.6万亿元，占同期中长期贷款余额的19.75%，是同期房地产开发资金来源中国内贷款的5.1倍。由于开发资金来源中国内贷款增长急剧下降，房地产企业把定金及预收款作为资金的重要来源。2004年，房地产企业开发资金中，定金及预收款达7395.34亿元，分别是国内贷款、利用外资和自筹资金的2.3倍、32.4倍和1.4倍。这种状况不仅存在潜在风险，而且还间接使房地产企业对银行资金的依赖及占用。

4. 房地产企业自有资金比例低

2004年，房地产开发企业自有资金为2862.85亿元，占比仅达16.7%，比2003年增长1.5个百分点，远低于银行贷款比例要求。在其他融资渠道不畅通的情况下，实力小的房地产企业，必然把银行资金作为融资的主要来源。

三 2005年趋势预测及对策建议

1. 投资增幅继续下降

2005年，我国经济增长将趋向平稳，国家会继续实施宏观调控，全社会固定资产投资增幅比2004年会有所下降，房地产开发投资增长速度相应也会下降，但增长速度不会低于20%。2005年，房地产开发投资会继续投向中西部地区，增长幅度中西部地区仍然会高于东部地区。在投资结构上，应以中低档住房为主，通过增加供给来平抑房价，还可以通过提高首付比例，控制购房需求及投资性购房。

2. 融资模式仍然以银行+信托为主

由于央行《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》的出台及2005年仍要严把土地、信贷两道闸门。2005年房地产信贷投入将进一步放

缓，这对资金密集型的房地产业来说，无异釜底抽薪。在融资渠道没有大幅度拓宽的情况下，房地产投资开发资金仍以银行信贷为主，信托融资在2004年快速增长的基础上还会以较快速度发展，预计发行规模将达到200亿元左右。同时外资进入速度会继续加快。

3. 创造直接融资环境

在“银根”紧缩的情况下，房地产业要寻求多元化融资，开拓新的融资渠道，不仅可以减少对银行的依赖，而且多元化融资将成为今后房地产业融资的重要趋势。2005年，除了进一步完善信托模式，应该有其他直接融资方式出台，要出台相应的政策法规，为房地产企业直接融资创造环境。2005年将是房地产业融资模式发生重大变化的一年。

4. 拓宽融资渠道，减少银行风险

房地产业和金融业息息相关，如果没有金融业的支持，房地产业就没有进一步的可持续发展，在我国若要房地产业和金融业“双赢”，就必须进行金融创新。目前，在房地产企业资金链中，银行基本参与了房地产开发全过程，即通过个人住房消费贷款、房地产企业开发贷款、建筑企业流动性贷款和土地储备贷款等，银行直接或间接地承受了房地产运行中各个环节可能出现的风险，这是间接融资的弊端。在直接融资方式下，投资者会考虑金融风险问题，会自觉地防范金融风险，因为出现风险，承担风险的是投资者本身。近几年，出台的金融等政策，即为防范金融风险，同时也规范了企业行为。但作为快速发展的房地产业，真正制约其发展的是资金，因此，应尽快出台相关政策，对房地产业放开直接融资渠道，如放开房地产业的上市融资，各种信托活动，产业基金等，推动房地产业的直接融资，使更多的投资者能直接进入房地产投资领域，不仅解决房地产融资问题，还能真正实现对金融风险的防范。此外，还要考虑到中小房地产企业的实际情况，制定出适合不同企业规模的政策措施。

作者单位：中国社会科学院城市发展与环境研究中心

个人住房贷款*：风险与控制

叶红光

1998年以来，各金融机构由过去单纯的企业开发贷款支持转变为对投资和销售两个方面支持。对房地产开发的银行信贷逐年上升，2003年房地产开发贷款余额为6657.35亿元，是1998年的3.2倍。对个人住房消费信贷快速增长，1998年以来，个人住房贷款占个人消费贷款的比重高达75%～97%，1998年初全国个人住房贷款余额仅有190亿元，2004年10月末，全国个人住房贷款余额已达14977亿元，比1998年增加了14594亿元，增长了34倍，其增速远远超过房地产开发贷款。

虽然我国的个人住房贷款起步于1998年，但真正发展还是2000年之后。个人房贷的超常规发展速度，一是源于国人住房需求的快速膨胀和消费观念的迅速改变。二是源于银行普遍把个人住房贷款看成优良资产而不遗余力地大力发展。按照国际惯例，个人住房贷款的风险暴露期通常为3～8年。这也就意味着国内银行个人住房贷款可能已经步入了违约高风险期。从实际情况看，一些银行个人住房不良贷款绝对额与不良贷款占比两项指标均处于上升期。可以预计，由于业务开展早期的粗放型管理埋下的隐患，个人住房贷款的风险还将持续暴露。

---

* 目前国内所称的个人住房贷款，其实是一个较为笼统的概念，泛指以自然人名义购买房地产并向金融机构申请的贷款，贴切的称呼应该是“个人购房贷款”。按房屋类型，个人购房贷款可以分为个人住房贷款与个人商用房贷款；按房屋权属状况，个人购房贷款又可以分为个人一手房贷款与个人二手房（再交易房）贷款。依据目前大多数金融机构的做法，商用房贷款与真正的个人住房贷款都被纳入了“个人住房消费贷款”的统计口径。本章中“个人房贷”即个人住房贷款的简称。

随着个人住房贷款的快速增长，业务风险逐渐显现，为促进业务健康发展，有必要对已经显现或潜在的风险进行认真研究，并提出切实可行的应对策略，努力控制风险。本文将利用有限的篇幅，对个人住房贷款中存在的风险进行分析，并提出若干建议。

一 假按揭风险

1. 假按揭风险

按揭贷款一般是指借款人在购房过程中，为弥补购房资金的不足，利用所购房屋或其他不动产做抵押，向银行申请分期偿还的贷款的行为。所谓假按揭，一般是指借款人并不具有真实的购房目的，采取各种手段骗取银行个人住房贷款的行为。假按揭的“假”，一是指不具有真实的购房目的，二是指虚构购房行为使其具有“真实”的表象，三是指捏造借款人资料或者其他相关资料等。假按揭行为具有若干共性特征：没有特殊原因，滞销楼盘忽然热销；没有特殊原因，楼盘售价与周围楼盘相比明显偏高；开发企业员工或其关联方集中购买同一楼盘，或一人购买多套；借款人收入证明与年龄、职业不相称，在一段时间内集中申请办理按揭；借款人对所购房屋位置、朝向、楼层、户型、交房时间等与所购房屋密切相关的信息不甚了解；借款人首付款非自己缴付或实际没有缴付；多名借款人还款账户内存款很少，还款日前由同一人或同一单位进行转账或现金支付来还款；借款人集体中断还款。

根据一些银行的内部调查，假按揭风险已经逐渐成为银行个人住房贷款中危害最大、发生频率最高的风险之一。无论是别墅、高档住宅，还是经济适用房项目，都可能存在假按揭。假按揭对银行和诚实的借款人都具有重大不利影响：通过假按揭套取银行信用的开发商，管理层道德素质与管理能力较差，整体信誉不佳，并不专注于项目建设，从银行取得大量低成本资金成为其最关心的问题。一旦成功获得资金，往往将大量资金转移，放弃开发项目的后续建设，从而导致工程烂尾或存在严重的质量问题。对银行而言，容易造成不良贷款、抵押物变现能力不足，从而形成损失。对诚实的借款人而言，往往因为所购房屋楼盘烂尾或存在严重质量问题而不能正式取得房屋产权或不能正常居住，购房目的往往落空。

假按揭产生的原因可以从以下方面进行分析：一是开发商自身资金实力

不足或产生资金流动性障碍，为了保证按揭贷款项目或其他待开发项目的运转，必须尽快回笼资金，在直接融资或向银行申请开发贷款受阻的情况下，利用个人住房按揭贷款申请门槛较低、银行审查不严格的特点，炮制假按揭，从银行套取资金；二是银行内部工作人员为完成上级下达的贷款发放任务，单方面放松了对借款人购房真实性和还款能力的调查和审核，存在侥幸心理，放任具有假按揭苗头的行为发生；三是银行内部工作人员与售房人、中介机构等内外勾结进行金融诈骗。

2. 假按揭风险防范

第一，银行应加强内部控制制度建设，防范内部工作人员道德风险与能力风险。从各银行已经发现的假按揭案例看，内部工作人员的故意或放任几乎是假按揭能够成功的必然组成部分，构建内部工作人员道德风险与能力风险控制制度就成为防范假按揭的最重要措施之一。银行应从授权管理、风险预警、不良贷款目标控制、现场与非现场检查、员工培训等方面加强制度建设，为防范假按揭及其他风险夯实基础。一些银行已经开始尝试个人住房贷款的审查、审批行为的专业化，不妨为内部控制制度的一种有益尝试。

第二，建立客户筛选机制，确保客户具有真实的购房行为与良好的还款能力。在客户筛选方面必须实现观念转变，即由“客户是上帝”的观念改变为“优质客户才是上帝”的观念。银行应当根据经验数据与研究成果，设定优质客户的范围，并将营销优质客户作为银行业务发展壮大的最重要的手段。

第三，有权机关应该尽快出台对假按揭制造、参与者的处罚措施，明确假按揭制造、参与者的法律责任。对制造假按揭的开发商，通过行政性罚款、降低乃至取消其开发资质、追究主要责任人的个人责任等手段，对假按揭行为进行震慑。

二　借款人风险

作为借贷合同的主体之一，借款人自身素质与能力对银行个人住房贷款安全具有至关重要的作用。借款人风险主要体现为还款意愿风险与还款能力风险两个方面。

1. 还款意愿

还款意愿是指借款人对偿还银行贷款的主观态度。在假按揭贷款中，借

款人还款意愿一般较差，往往以不具有真实购房行为、开发商诱使、欺骗其签订购房合同与借贷合同等借口，拒不偿还银行贷款；在借款人与开发商就房屋买卖合同产生严重纠纷时，借款人还款意愿也可能降低，甚至以拒绝还款或暂停还款为要挟，希望银行能介入房屋买卖合同纠纷，对开发商施加压力；在整体社会信用机制不健全的地区，一些信用观念较差的借款人往往利用各种借口、动用各种社会关系逃避还款责任。

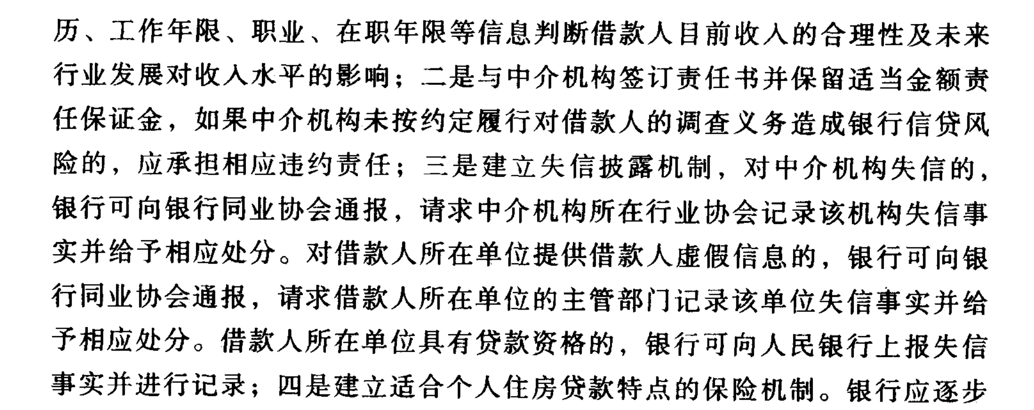
还款意愿体现着诚信观念。银行开展个人住房贷款业务，第一，需要选择信用观念较好的地区，谨慎介入整体信用观念淡薄的地区；第二，要积极利用包括人民银行个人征信系统在内的多种信息渠道，多方收集借款人信用资料，掌握借款人资信状况；第三，要认真审查售房人资信状况，做好交易房产的合法性调查；第四，要坚持与借款人的面谈制度，通过面谈，了解借款人的基本素质及房产交易的真实性；第五要加强贷后管理工作，在发现借款人还款意愿或能力降低时，及时进行风险预警并主动采取有效措施。

2. 还款能力

还款能力体现的是借款人的客观财务状况，即在客观情况下借款人能够按时足额还款的可能性。对银行而言，把握住借款人还款能力，就基本把握住了第一还款来源，而第一还款来源恰恰是贷款安全最重要的保障。

从目前看，把握借款人还款能力风险还存在相当大的难度：一是国内尚未建立完善的个人财产登记制度与个人税收登记制度，人民银行个人征信系统尚未投入使用，银行因而很难从整体上把握借款人的资产与负债状况，从而作出恰当的信贷决策；二是国内失信惩戒制度尚不完善，借款人所在单位、中介机构协助借款人出具包括虚假收入证明在内的虚假证明文件已经司空见惯，对主动做假或协助做假的行为尚缺乏有力的惩戒措施；三是银行个人住房贷款业务陷入同质恶性竞争的怪圈，在不能提供更多优质服务的情况下，为争夺客户资源纷纷降低贷款的准入门槛，造成借款人素质良莠不齐；四是个人住房贷款还款时间长，借款人可能因失业、离婚、意外伤害等原因失去还款能力与还款意愿。

为了解决上述矛盾，现阶段银行应有针对性地开展如下工作：一是要求贷款调查人员对借款人收入情况进行深入调查并为其真实性负责。在目前全国个人征信系统尚未建立的情况下，应通过审查借款人的工资单、住房公积金收入证明、税收证明、银行对账单等确定借款人的真实收入水平，并根据银监会《商业银行房地产贷款风险管理指引》规定，通过借款人的年龄、学



历、工作年限、职业、在职年限等信息判断借款人目前收入的合理性及未来行业发展对收入水平的影响；二是与中介机构签订责任书并保留适当金额责任保证金，如果中介机构未按约定履行对借款人的调查义务造成银行信贷风险的，应承担相应违约责任；三是建立失信披露机制，对中介机构失信的，银行可向银行同业协会通报，请求中介机构所在行业协会记录该机构失信事实并给予相应处分。对借款人所在单位提供借款人虚假信息的，银行可向银行同业协会通报，请求借款人所在单位的主管部门记录该单位失信事实并给予相应处分。借款人所在单位具有贷款资格的，银行可向人民银行上报失信事实并进行记录；四是建立适合个人住房贷款特点的保险机制。银行应逐步改变房屋财产保险一统天下的局面，开展包括人寿保险、失业保险、意外伤残保险等在内的更高层次的保险业务，从而增强借款人未来的还款能力，防范银行个人住房贷款风险。

三　抵押物风险

1. 抵押物风险

抵押物风险主要包括抵押物权利瑕疵风险、抵押物价值下跌风险、抵押物处置风险等。

从目前看，抵押物权利瑕疵风险主要指以下情况：一是在一些地区，由于土地管理部门与房产管理部门相互独立，完整的房地产权利证书是由土地使用权证、房屋所有权证构成，但由于相关政府部门各行其是、缺乏协调，许多房屋并无土地使用权证，房产管理部门也在不问土地使用权性质、不查验土地使用权证的情况下，对房屋单独办理抵押登记。由于土地权利的不确定性，银行在行使抵押权时也存在一定的不确定性；二是对在集体土地上建设的房屋设定抵押权。这种情况在经济发达地区的乡镇出现较多，也存在于一些地区的自建房贷款中。因国家对集体土地使用权转让进行了严格限制，银行在处置集体土地上所建房屋时，将面临政策障碍，即便能够处置，也要付出非常高昂的成本。

抵押物价值下跌风险主要指由于房价回落、抵押物折旧、毁损、功能落后等原因导致价值下跌，不能足额抵偿借款人所欠银行贷款本息的风险。一般而言，房屋作为耐用消费品，还具有保值、增值的作用，但在房地产炒作资金撤离、地区经济进入衰退期、房地产供大于求的状况下，房地产价格会

出现整体性下跌。从目前国内情况看，除上海、杭州等部分地区房价较高外，全国房地产基本处于良性上升周期，房地产价格近期整体性下跌可能性不大。但由于个人住房贷款还款周期很长，抵押物价值下跌始终将是笼罩在银行头顶的一片乌云。

抵押物处置风险是指因法律或事实原因，银行对抵押物不能处置、或处置成本很高的风险。目前，与抵押物处置最密切的主要来自于法律规定的风险。而银行发放的个人住房贷款中90%以上是抵押贷款，只有不足10%的贷款采用保证担保方法。将于2005年1月1日起施行的《最高人民法院关于人民法院民事执行中查封、扣押、冻结财产的规定》(法释［2004］15号，以下简称《规定》) 直接涉及到银行个人住房抵押贷款的安全问题。《规定》第六条规定，“对被执行人及其所扶养家属生活所必需的居住房屋，人民法院可以查封，但不得拍卖、变卖或者抵债”；第七条规定，“对于超过被执行人及其所扶养家属生活所必需的房屋和生活用品，人民法院根据申请执行人的申请，在保障被执行人及其所扶养家属最低生活标准所必需的居住房屋和普通生活必需品后，可予以执行”。从法律后果看，《规定》第六条造成银行抵押权被实际悬空，第七条则为银行行使抵押权设定了前置性义务，加大了银行抵押权行使的成本。

《规定》上述条款使银行开展个人住房抵押贷款面临众多不确定因素：一是没有明确“生活必需的居住房屋”的判断标准，执行法官的主观判断可能左右实际执行效果；二是没有明确在被执行人收入水平超过当地最低生活保障标准的情况下，是否能对抵押房屋予以执行；三是没有明确被执行人存在主观恶意时，能否对抵押房屋予以执行；四是没有明确抵押权人提供“必需的居住房屋”的时间限制。

2. 抵押物风险防范

对抵押物权利瑕疵风险，银行应加强对贷款调查、审查人员的法律培训，提高一线信贷人员风险识别能力，明文禁止利用权属不清的房屋、集体土地上的房屋作为抵押物；对因政府部门原因形成的潜在风险，要通过对以往案例的调研以及增加其他担保方式等将抵押物权利瑕疵风险降至最低。

对抵押物价值下跌风险，银行所能做的是加强对国家宏观经济形势、区域经济发展的研究，设定若干警戒标准，对房价畸高地区适当提高贷款条件、降低贷款比例，形成稳健发展的态势。

对抵押物处置风险的防范。首先，必须看到外部环境在今后一段时间将

得到较大程度的改善：一是人民银行个人征信系统将于2005年年底之前在全国推广；二是最高人民法院目前正在建立执行立案信息系统，将对企图赖账的借款人产生强大的威慑力。其次，必须采取较为有效的措施：一是通过审查借款人的工资单、住房公积金收入证明、银行对账单等，结合借款人的年龄、学历、职业等信息判断借款人的真实收入水平及收入稳定性；二是结合职业前景判断，确定重点支持职业与优质个人客户标准，以优惠措施吸引优质客户；三是对职业前景不乐观、收入稳定性较差的借款人停止发放住房抵押贷款，确需发放的，要从严审查借款人的收入情况，大幅度降低贷款比例；四是审慎发放经济适用房等以满足基本居住为目的的住房抵押贷款；五是加强与有实力的住房置业担保公司的合作，实现部分贷款担保方式的有效替代；六是加强与实力雄厚的房产交易中介机构的合作，研究开展以高（价格）换低（价格）、以大（面积）换小（面积）、以买变租等业务，适当进行业务品种创新。

四　房屋买卖合同瑕疵

1. 房屋买卖合同瑕疵风险

从法律关系看，房屋买卖合同确立的是售房人与购房人之间的买卖关系，房屋担保贷款合同确立的是借款人（购房人）与银行之间的借贷关系，两种合同互不隶属。但从另外一方面看，借款人之所以与银行签订房屋担保贷款合同，是因为房屋买卖合同的存在及自身资金实力的不足，即房屋买卖合同的成立是借款人签订房屋担保贷款合同的主要原因。显然，从合同目的而言，房屋买卖合同与房屋担保贷款合同具有强烈的关联性。如果房屋买卖合同因合同目的无法实现而被解除，则意味着作为合同缔约方之一的借款人签订房屋担保贷款合同的目的亦不能实现，借款人也可以请求解除该房屋担保贷款合同。所以，房屋买卖合同纠纷可能对房屋担保贷款合同产生重大影响。

最高人民法院《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》（法释［2003］7号）第二十四条规定："因商品房买卖合同被确认无效或者被撤销、解除，致使商品房担保贷款合同的目的无法实现，当事人请求解除商品房担保贷款合同的，应予支持。"这就从法律上确定了房屋买卖合同的效力对房屋担保贷款合同的效力的影响，即房屋买卖合同的风险可

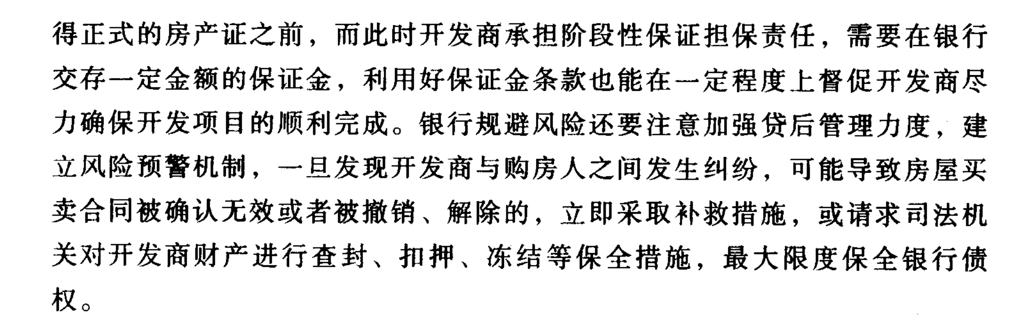
能传导至银行个人住房贷款业务。房屋买卖合同可能被确认无效或者被撤销、解除的事由也将成为影响银行个人住房贷款安全性、稳定性的事由。这些事由主要包括：

第一，房屋买卖合同订立后，出卖人将房屋另行出卖或抵押。一是出卖人又将该房屋出卖给第三人；二是出卖人未告知买受人又将该房屋抵押给第三人。第二，出卖人故意隐瞒重大事实，造成房屋权属存在重大瑕疵。一是故意隐瞒没有取得商品房预售许可证明的事实或者提供虚假商品房预售许可证明；二是故意隐瞒所售房屋已经抵押的事实；三是故意隐瞒所售房屋已经出卖给第三人或者为拆迁补偿安置房屋的事实。第三，因一方或双方违约致使合同目的无法实现。一是出卖人迟延交付房屋或者买受人迟延支付购房款，经催告后在三个月的合理期限内仍未履行，且当事人没有特别约定；二是房屋买卖合同约定或者按《城市房地产开发经营管理条例》第三十三条规定的办理房屋所有权登记的期限届满后超过一年，由于出卖人的原因，导致买受人无法办理房屋所有权登记。第四，与房屋本身相关的事由。一是房屋主体结构质量不合格，或因房屋质量问题严重影响正常居住使用；二是房屋套内建筑面积或者建筑面积与房屋买卖合同约定面积的面积误差比绝对值超出 3%，且房屋买卖合同没有约定或者约定不明确。

在房屋买卖合同被确认无效或者被撤销、解除后，商品房担保贷款合同也被解除的情况下，最高人民法院在法释［2003］7 号中规定：出卖人应当将收受的购房贷款和购房款的本金及利息分别返还担保权人和买受人，结果就是银行的债权由原来的抵押担保债权沦为一般债权，既有的优先受偿权归于灭失。一旦出现开发商破产或卷款逃逸的情况，银行个人住房贷款风险就骤然增大。

2. 房屋买卖合同瑕疵风险防范

在个人一手房贷款中，一般由开发商为借款人承担阶段性保证担保。开发商实力及所开发项目的实际状况，将直接影响到房屋买卖合同的履行，从而间接影响到银行个人住房贷款安全。如果房屋买卖合同纠纷的减少，也就意味着银行个人住房贷款安全的增加。对银行而言，规避风险的最根本途径在于选择实力雄厚、资信状况良好的开发商以及选择规划合理、操作规范的房地产开发项目。对期房项目发放个人住房贷款的，应加强对开发商的资金监管力度，确保资金首先用于本项目的后续建设，防止因资金挪用造成工程烂尾。通常而言，由于房屋买卖合同瑕疵而导致的风险主要发生在购房人取



得正式的房产证之前，而此时开发商承担阶段性保证担保责任，需要在银行交存一定金额的保证金，利用好保证金条款也能在一定程度上督促开发商尽力确保开发项目的顺利完成。银行规避风险还要注意加强贷后管理力度，建立风险预警机制，一旦发现开发商与购房人之间发生纠纷，可能导致房屋买卖合同被确认无效或者被撤销、解除的，立即采取补救措施，或请求司法机关对开发商财产进行查封、扣押、冻结等保全措施，最大限度保全银行债权。

五 银行内部资金筹措与安排风险

1. 提前还款

（1）提前还款的影响。当市场利率下降时，借款人可能通过再融资的方式提前偿还银行的抵押贷款，以降低贷款成本，而对于银行来说，预期相对高收益的投资提前收回，因而面临在低利率环境下再次投资的问题，从而造成了一定程度的风险；由于投资渠道的狭窄和“无债一身轻”等传统观念的影响，借款人一般倾向于提前还款，当市场利率上升时，因需要承担更高的利息，借款人提前还款的倾向更加明显。

提前还款能够确保银行资金安全回笼，降低资金流动性风险，但其负面作用不容忽视。从银行近年的情况看，个人住房贷款属于银行优质资产，是银行实现资产结构优化的重要工具，有意愿和实力提前还款的借款人往往属于银行的优质个人客户，银行为营销个人住房贷款支付了一定的成本（有些成本是难以量化的）；借款人在贷款后很短时间内大量提前还款，将造成银行支付的成本尚不能完全收回，更不要谈盈利，同时也打乱了银行的资金安排计划，迫使银行必须支付利用提前收回的资金再次投资的成本，资金安全性也没有进一步保障。

（2）提前还款风险防范。借款人从银行申请贷款，两者之间成立借贷合同。根据《中华人民共和国合同法》第六十条，当事人应按照约定全面履行自己的义务，即依照合同约定的标底、数量、质量、价款或者报酬、履行期限、地点和方式等全面履行，否则即构成违约。正是基于此理念，《中华人民共和国合同法》第七十一条才规定，如果提前履行损害了债权人利益，债权人可以拒绝债务人提前履行债务；即便债权人同意债务人提前履行债务，债务人也应承担因提前履行债务给债权人增加的费用。个人住房贷款的提前

还款是借款人单方面改变借贷合同履行期限和方式的行为，使银行预期收益受到损失，从法律上应认定为借款人的违约行为。因此，在实践中银行要求借款人提前还款要进行申请并征得银行同意，且支付一定数额的违约金有充分的法律依据。提前还款最大的问题仅在于违约金的标准不容易把握。上海市多数银行就在个人住房贷款合同中注明：借款人在银行贷款发放后一年内提前还款的，应按提前还款金额的一定比例向银行支付违约金。

2. 资金流动性

资金流动性风险主要表现为资金流动性不足，也称为资金错配风险。个人住房贷款期限长，流动性较低，银行发放大量个人住房贷款会占用巨额资金。银行用来发放贷款的资金主要来源于存款，而存款具有较强的流动性与不稳定性，在鼓励创新与冒险的经济环境中，银行吸纳存款的难度会大大提高，可能导致资金流动性的恶化。20 世纪 80 年代美国储贷协会危机就与此有关。

随着国际金融领域金融创新力度不断加大，普通居民倾向于将更多的资产投向收益率较高的证券及投资基金，银行所吸收的存款在居民资产总量中所占的比重逐渐降低。2002 年国内居民人均资产的 92% 为现金和银行存款，这意味着现今的银行吸纳了国内居民绝大部分财富。银行用于发放贷款的资金暂时不会出现流动性障碍。但考虑到国内资本市场的逐渐壮大，金融机构从分业经营向混业经营转变的趋势，金融产品将越来越丰富，金融创新将越来越快。必然导致国内居民资产从银行存款大量分流。资金流动性在未来将成为银行必须努力解决的问题。

总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

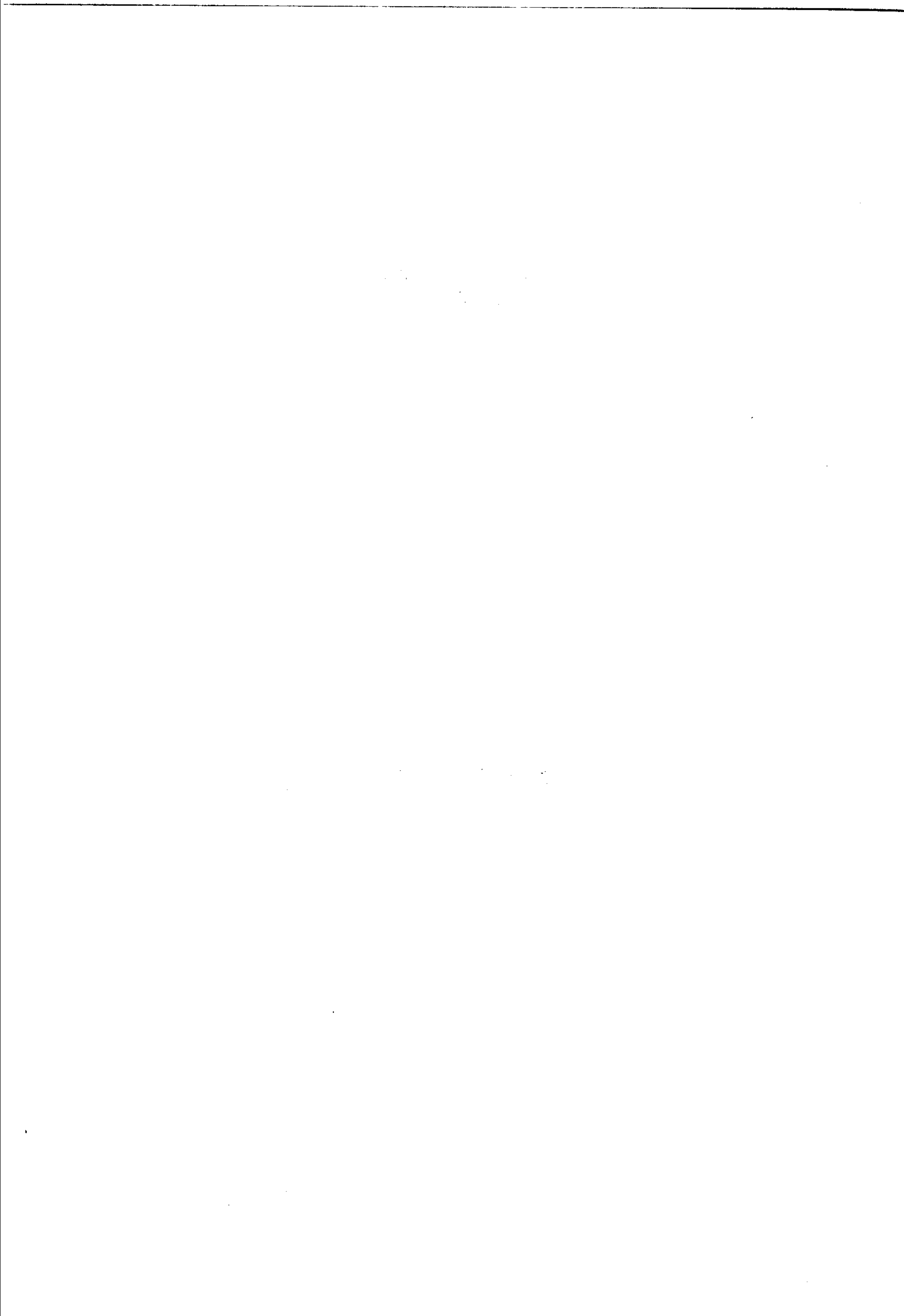
区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of Real Estate



2004年中国房地产开发企业分析

王洪辉

一　房地产开发企业基本情况

1. *房地产开发企业发展迅速*

中国房地产开发企业的队伍是随着房地产市场的发展而不断壮大起来的，从1986年全国房地产开发企业仅有1991家，到2003年的37000家左右，这表明房地产业稳步发展，房地产开发企业数量出现了稳步增长局面。

在房地产开发企业数量不断增加的同时，房地产开发企业从业人员的队伍也在不断壮大，为开发企业的发展和房地产市场的完善输入了新鲜的血液。1997年，房地产开发企业从业人员68.32万人，2003年上升到120.54万人，增长了76.4%（见图1）。

2. *房地产开发企业以内资和民营为主*

从注册类型来看，1998年内资企业、港澳台投资企业、外商投资企业分别为19960家、3214家、1204家，2003年分别为33107家、2840家、1176家，与1998年相比分别增长了65.9%，下降了11.6%和2.3%。可见，近五年来港澳台投资企业和外商投资企业基本保持稳定，而内资开发企业迅速增加；中国房地产开发企业主体为内资企业，2003年内资企业分别是港澳台投资企业、外商投资企业的11.7倍和28.2倍（见图2）。

从登记类型来看，内资房地产开发企业中国有、集体房地产开发企业数量逐年减少，民营、股份制企业不断增加。1998年国有企业、集体与民营企业、股份制企业分别为7958家、4538家、7464家，到2003年分别为4558

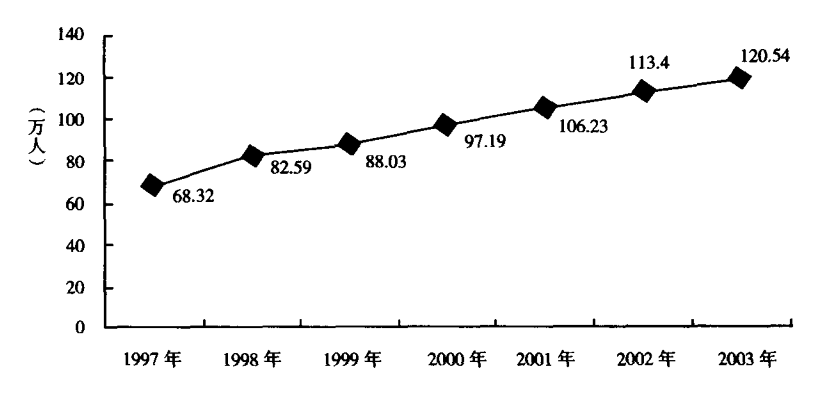
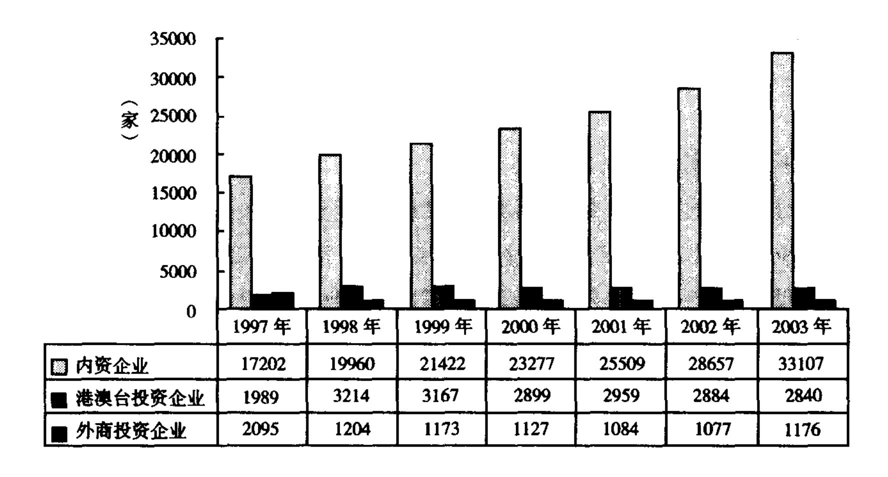


图 1　1997～2003 年全国房地产开发企业从业人数

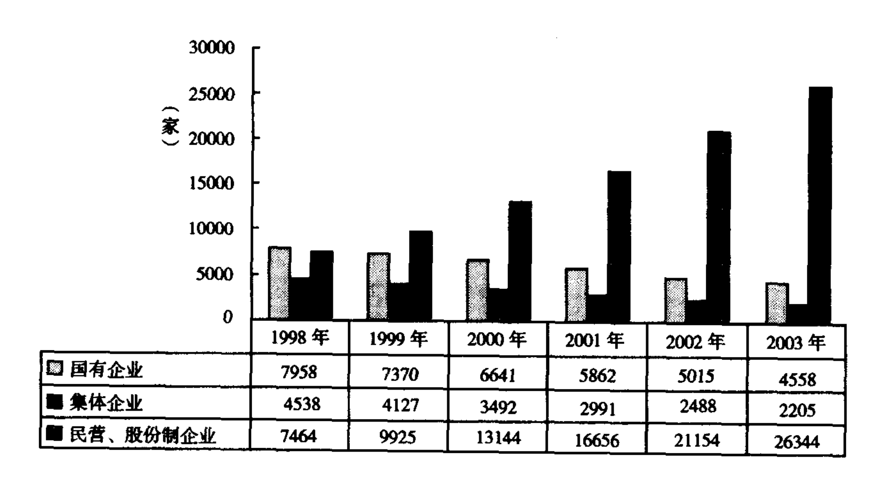


	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年	2001 年	2002 年	2003 年
内资企业	17202	19960	21422	23277	25509	28657	33107
港澳台投资企业	1989	3214	3167	2899	2959	2884	2840
外商投资企业	2095	1204	1173	1127	1084	1077	1176

图 2　1997～2003 年全国不同注册类型房地产开发企业数量

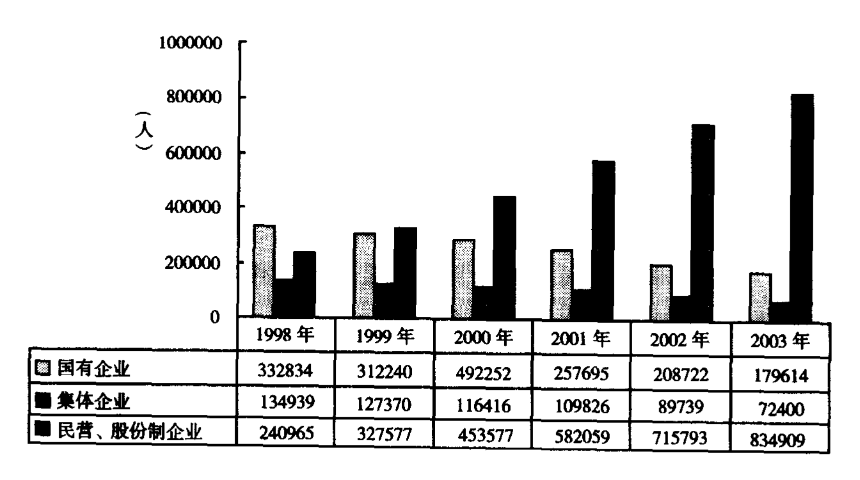
家、2205 家、26344 家，分别比 1998 年减少了 42.7%、51.4% 和增加了 231%。国有房地产企业所占比重由 1998 年的 39.9% 下降到 2003 年 12.3%，集体企业由 22.7% 下降到 5.9%，民营及股份制企业则由 37.4% 上升到 81.8%。可见，内资开发企业的主体是民营及股份制企业，且其所占的比重还在继续提高。不过，国有房地产企业的比例虽然只占总数的 12.3%，但由于其占有的土地、人才、资本等社会稀缺资源的数量巨大，因此，对市场的影响仍然举足轻重（见图 3）。

从从业人员来看，内资开发企业从业人员中，民营和股份制企业从业人数在逐年增加，国有和集体企业从业人数在逐年减少（见图 4）。



	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
国有企业	7958	7370	6641	5862	5015	4558
集体企业	4538	4127	3492	2991	2488	2205
民营、股份制企业	7464	9925	13144	16656	21154	26344

图3　1998～2003年全国不同登记类型的内资房地产开发企业数量



	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
国有企业	332834	312240	492252	257695	208722	179614
集体企业	134939	127370	116416	109826	89739	72400
民营、股份制企业	240965	327577	453577	582059	715793	834909

图4　1998～2003年全国不同登记类型的内资房地产开发企业从业人数

3. *房地产开发企业经营收入稳步增长，利润率变化较大*

近10年来，中国房地产企业经营总收入不断稳步增长，1988年为162.12亿元，到2003年达到9137.27亿元，15年间增长了55.4倍，年均复合增长率为30.8%；商品房销售收入也不断增长，1988年为147.22亿元，2003年达到8153.69亿元，15年间增加了54.4倍，年均复合增长率为30.7%（见表1）。

表 1　1987～2003 年全国房地产开发经营情况

单位：亿元

年份＼项目	经营总收入	土地转让收入	商品房屋销售收入	房屋出租收入	其他收入	经营税金及附加	营业利润
1987	—	110.10	110.00	—	—	—	—
1988	162.12	7.86	147.22	0.88	6.17	—	13.04
1989	179.51	7.47	163.75	1.10	7.19	—	7.86
1990	218.71	8.71	201.83	2.26	5.91	—	17.93
1991	284.03	15.38	237.86	3.92	26.87	20.56	27.52
1992	528.56	42.74	426.59	5.96	53.26	41.44	63.52
1993	1135.91	83.93	863.71	10.63	177.63	96.59	155.92
1994	1288.19	95.94	1018.50	17.28	156.47	95.10	167.44
1995	1731.66	194.40	1258.28	25.79	253.19	90.30	143.41
1996	1968.79	120.34	1533.76	29.99	284.69	92.78	17.98
1997	2218.46	103.28	1755.21	38.79	321.18	104.21	-10.35
1998	2951.21	132.25	2408.41	49.32	361.23	138.81	-10.66
1999	3026.01	103.25	2555.02	62.74	305.00	145.36	-35.09
2000	4515.71	129.61	3896.82	95.32	393.96	214.57	73.28
2001	5471.66	188.99	4729.42	117.35	435.90	273.45	125.47
2002	7077.85	225.13	6145.80	144.57	562.35	—	298.76
2003	9137.27	279.72	8153.69	164.33	539.53	—	505.59

房地产开发企业营业利润及行业平均利润率（营业利润/经营总收入）变化剧烈。十多年来，我国房地产开发企业的营业利润以及房地产行业的平均利润率发生了很大的变化（见图 5）。

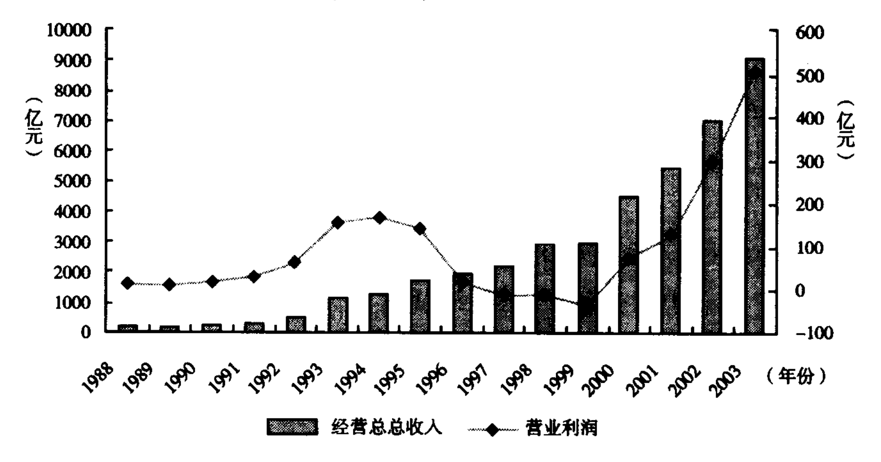
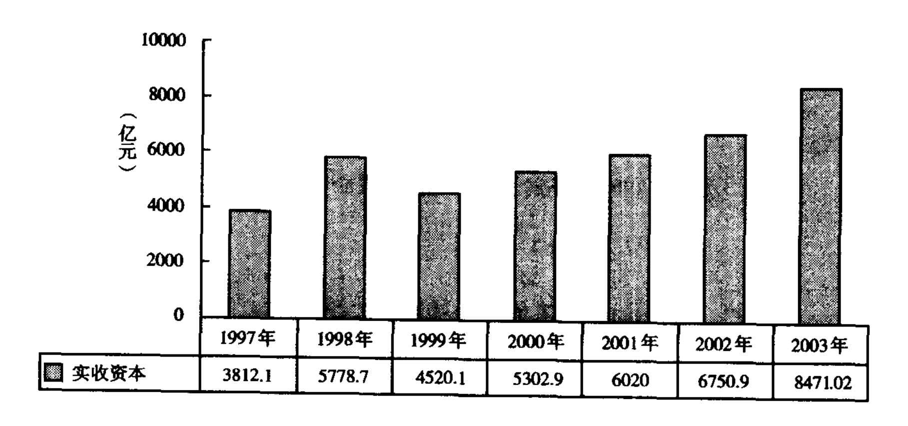


图 5　1988～2003 年全国房地产开发企业经营收入和营业利润情况



4. 房地产开发企业整体规模较小

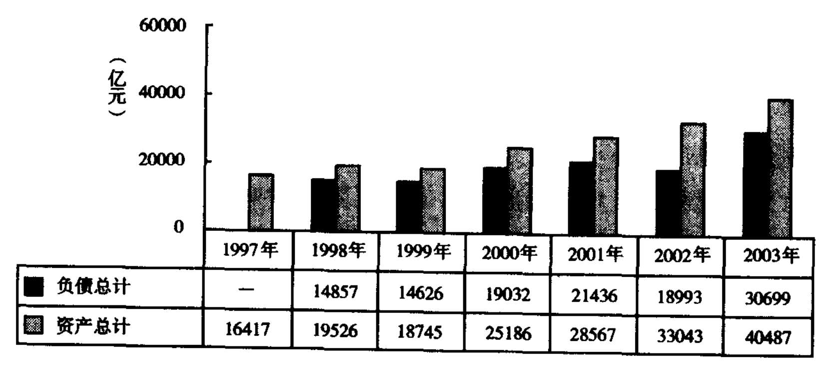
从开发企业实收资本来看，1997 年全国房地产开发企业实收资本为 3812.1 亿元，平均每个房地产开发企业实收资本为 1791 万元；2003 年全国房地产开发企业实收资本为 8471.02 亿元，是 1997 年的 222.2%，平均每个房地产开发企业实收资本为 2282 万元，是 1997 年的 127.4%。可见，尽管全国房地产开发企业实收资本总和较大，增加速度较快，但平均每个企业的实收资本金额并不大，并且，几年来没有明显的变化（见图 6）。



	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
实收资本	3812.1	5778.7	4520.1	5302.9	6020	6750.9	8471.02

图 6　1997～2003 年全国房地产开发企业实收资本情况

从开发企业总资产来看，1997 年房地产开发企业总资产为 16417 亿元，平均每个房地产开发企业资产为 7713 万元，2003 年达到 40486.5 亿元，是 1997 年的 246.6%，平均每个房地产开发企业为 10906 万元，是 1997 年的 141.4%。存在与实收资本相同的问题（见图 7）。



	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年
负债总计	—	14857	14626	19032	21436	18993	30699
资产总计	16417	19526	18745	25186	28567	33043	40487

图 7　1997～2003 年全国房地产开发企业总资产、负债情况

从房地产开发企业的资质情况来看，2003 年全国具有一级资质的房地产开发企业 413 家，仅占全国开发企业总数的 1.21%，二级资质的房地产开发企业 2989 家，占总数的比例不到 10%，大多数为三、四级或刚刚成立的暂定级企业，整体规模较小（见图 8）。

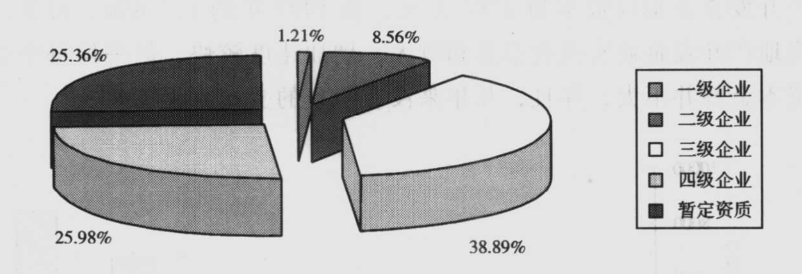


图 8　2003 年不同资质房地产开发企业构成情况

二　房地产开发企业存在的主要问题

1. 房地产开发企业数量多、规模小

随着我国房地产市场的发展，房地产开发企业数量及从业人员数量在不断增加。由于房地产市场的区域性，行业平均利润率较高，行业发展时间短、还没有完成优胜劣汰的过程等原因，中国房地产开发企业存在“小、散、差”和住宅建设的规模化程度较低等问题。房地产开发企业的资质等级不高，平均每个开发企业的注册资本金、实收资本、总资产规模较小。

房地产业是非常典型的资本密集型产业。而我国大多数房地产企业规模小，资源分散，开发企业整体水平不高，与其资金密集的行业特点极不适应。显然，小企业难以形成规模化的开发建设，缺乏足够的竞争力。

与其他房地产市场较为发达的城市和国家相比，中国的开发企业也明显在规模上处于弱势。内地最大的上市公司，如北京城建、万科等，总资产不过 100 亿元左右，而香港的长江实业、新鸿基等地产公司的总资产早已超过 1000 亿元。中国销售量最大的开发企业，如合生创展、顺驰、万科等，2004 年销售额刚到 100 亿元左右，在全国的市场占有率仅为 1%，而在同为大陆性市场的美国，PULTE 等大型房地产企业的 2003 年销售额已经突破 90 亿美元，占全美住宅市场的 4%。

2. 房地产开发企业资产负债率偏高、风险大

由于历史上的种种因素，开发企业普遍存在自有资金不足的问题，企业所需资金主要是靠通过银行贷款解决。1998年，中国房地产开发企业总负债14857.3亿元，负债率为76.1%，到2003年，总负债30698.6亿元，负债率为75.8%，负债率一直居高不下（见图7）。过高的负债必然使企业成本增加，盈利下降，甚至出现亏损。部分自有资金不足的开发企业，靠银行贷款、施工企业垫资和拖欠材料款等进行房地产开发，一旦商品房销售不畅，资金不能及时回笼，将会导致工程难以为继，引发连锁反应，隐藏一定的金融风险，如处理不当将影响正常的经济秩序。

3. 房地产开发企业在内部管理上存在较多问题

中国的房地产开发企业由于发展历程短和受房地产业本身特点的影响，还存在较多的问题。

（1）重项目运营，轻企业管理，业绩波动性大。国内绝大多数的开发公司并不是在做一个企业，而只是在运作一个个项目，就像是在运作一单单的生意。这样的企业没有完整的管理体系和规章制度，没有长期的战略，也不研究企业的经营模式、产品/产业周期、宏观经济环境等重要问题，经营业绩也完全依赖于单个项目的运作情况，因此，波动性较大。

（2）重视人情、关系，轻理性分析，市场研究、品牌行销能力弱。目前很大一部分成功的开发企业是经济体制转轨时期双轨制和制度不完善的既得利益者，这些企业曾经利用所掌握的特殊资源取得了超额利润，长于运营各种关系，却不善理性分析，在专业上表现平平。由于习惯了以往的运作方式，在当前市场不断规范的情况下，这样的企业搞市场研究仍是“拍脑袋”，也十分不注意维护自身的品牌形象。如某些知名的国有企业仅仅因为领导的私人感情，就十分轻易地将品牌“借给”根本没有控制权的企业使用，于是，出现了许多挂着某某大公司的牌子，实则没有太大联系的企业。

（3）重土地、资金，轻人力资源，专业技术人员不足，且流动性大。当前，房地产专业技术人员短缺的问题十分严重。一方面是由于产业快速发展引起的，另一方面则是因为开发企业只重视土地和资金，不重视内部专业技术人员的培养，没有长期的人才战略和人才储备，需要什么样的人临时招什么样的人，美其名曰“拿来主义”。试问大家都“拿来”，没有企业愿意培养，那么又哪来专业技术人员？

三　2004年房地产开发企业动向

2004年，房地产的宏观政策发生了巨大的变化，国家从土地和金融两方面拉紧了“闸门”。经营性用地停止协议出让，一律实行招拍挂；提高了项目资本金比例、存款准备金率和存贷款利率。受宏观政策调整和产业自身发展的影响，2004年的中国房地产开发企业出现了一些新动向。

1. 合纵连横，共谋发展

联盟是企业壮大自身实力，实现互补互助，降低宏观调控影响，甚至在某种程度上影响宏观政策和其作用的重要手段。2004年是房地产企业之间的联盟运动蓬勃发展的一年。就其形式而言，主要有企业合作、项目合作、大联盟三种。

（1）企业合作。企业合作是指两个或两个以上的房地产开发企业通过股权合作等方式实现优势互补的战略合作，比较典型的是2004年万通与泰达之间的合作，以及五年前华润、华远、万科之间的合作。

企业合作，尤其是具有互补性的企业之间的合作，优势非常明显，如万通和泰达之间的合作。泰达是土地运营商，拥有大量的土地储备和良好的政府资源，万通是一家完全市场化的房地产商，强项在于做产品。二者之间的分工明确，泰达进行土地一级开发与运作，万通进行二级开发。

同时，由于企业合作不仅要求优势互补，还需要合作企业在文化、经营理念和管理风格上的互相融合，所以风险也较大。华润、华远、万科之间合作就是其中一个不是很成功的案例。这三家企业之间的合作始于1999年。2001年，华远收回品牌中止合作，并将原属华远、华润共同所有的房地产项目和土地储备的股份全部卖给华润。这次合作的不欢而散致使当时华远的在建项目中途易手，留下了诸多后遗症，也是目前华润置地投诉较多，疲于应付的重要原因。2004年，华润集团减持万科股份，华润、万科也开始各自修行。一场强势企业之间的合作终因企业文化和各自利益的差异曲终人散。

（2）项目合作。2004年，许多企业纷纷开始联合拿地，进行项目合作，掀起了项目合作开发的新一轮高潮（以前的项目合作以土地方与开发企业的合作为主，新一轮的合作则是开发企业与开发企业，或开发企业与投资公司之间的合作）。这主要是出于以下三种因素的考虑：第一，土地招拍挂后对企业的资金实力要求较高；第二，贷款门槛和利率提高；第三，为避免争夺

同一地块中出现恶性竞争。

2004年，项目合作方面较为典型的例子有：华远与SOHO中国共同开发北京尚都国际项目；首创与新加坡政府投资公司（GIC）合作投得北京朝阳路十里堡地块，与北科建联合拍得北京西二旗居住区二期用地；招商地产与华侨城地产联手拍得深圳尖岗山地块的使用权，又与万科联手拿下天津西青区项目。

（3）大联盟。2004年，房地产界除了原有的“中国城市房地产协作网络”（即“中城房网”）和“中国住宅产业集团联盟”（即“中住联”）继续壮大之外，还出现了一些新形式的大联盟。

第一种是针对土地招拍挂等新政策而出现的联盟。如北京“土地并购与融资开发商联盟”专门成立了委员会，负责搜集土地及资金信息，不定期地在联盟内企业之间“互通有无”，对于提供信息者将给予不菲的奖励，并有专门的投资咨询公司对这些信息进行分析，以判定该投资是否具有可行性。

第二种是房地产商齐声“唱涨”的联盟。2004年，面对节节高升的高价和老百姓对房价的怨声载道，众多开发商不约而同地组成了“唱涨”的联盟。“第六届中国住交会”、“2004年广州地产经济峰会”等会议都成了“唱涨”联盟的新闻发布会。

第三种为全行业利益向政府“上书”，企图改变政策走向的联盟。2003年，央行121号文件及国务院18号文件出台过程中，大家已经看到了以房地产商会、协会为名的此类联盟的作用。2004年国土资源部等联合下发的71号文件出台后，同京城房地产商曾向全国工商联提交了一份《对房地产开发相关土地政策的建议》，希望延缓“8·31土地大限”的执行日期。同年底，全国工商联全国房地产业商会、万通、华远、北京城建和REICO房地产咨询公司联合发布了“中国房地产市场年度报告”，其目的在于让各界听到开发商的声音。

2. 圈内圈外，有进有出

随着土地市场的不断透明、房地产业资金门槛的提高和房地产业的发展，外行和外资在中国房地产业的作用越来越大，与此同时，不少房地产企业退出房地产业，还有不少房地产企业走出国门，开始了跨国投资。

2004年，业外巨头纷纷加大房地产投资力度。如家电巨头美的集团预备收购顺德的一个大型房地产项目；联想旗下的房地产公司——融科置地也于近期取得了望京地块的开发权，并且同时出击重庆、武汉、长沙等其他城市，全国拟开发和正开发的建筑总计达200万平方米。从台湾地产的发展历

程来看，第二代地产商全部是由流通业生发而出的、拥有强大的现金流和实物资产的产业，向地产延伸时，能以其直接融资的效率迅速抢占市场份额。当然，这种说法是否适合与中国内地还需要时间的检验，但是业外巨头的进入必将对当前活跃的地产商造成一定程度的挤压。

同时，2004 年也是外资加大在中国房地产投资的一年。香港长江实业与和记黄埔先后斥资挺入重庆、成都、西安，接二连三的取得大面积的开发地块，在内地的预计投资将超过 800 亿元；凯德置地通过成立“中国住宅房地产基金”的方式参股 3 个内地的房地产项目；香港裕景兴业投资开发上海裕景国际广场项目；此外，LG 建设等大型的国际开发商也正积极谋划，准备进军中国房地产业。

在国内房地产企业跨国投资上，上海的上实发展、绿地集团、世茂集团成为中国第一批敢于“吃螃蟹”的开发企业。上实发展与绿地集团、百联集团、锦江集团、上海工业欧亚发展中心等公司共同投资成立海外联合公司，注册资本金 7.5 亿元，投资俄罗斯圣彼得堡综合社区土地项目，项目占地面积达 1.5 平方公里。世茂集团与俄罗斯滨海公司就合作开发中俄“绥芬河—波格拉尼齐内互市贸易区”项目签署协议，该项目占地 4.53 平方公里，横跨中俄；世茂集团还与马来西亚最大的地产商签署了合作协议，共同开发吉隆坡“运河城”项目，面积 5.3 平方公里。

3. 资本集群，圈地为先

在经营性国有土地一律实行招拍挂公开出让这一“试金石”面前，房地产开发企业呈现鲜明的两极分化格局：一方面是中小型开发企业内外交困，窘况频现；另一方面是发展后劲十足的大型开发企业财大气粗，一掷千金，动辄圈地数百亩、数千亩，忙得不亦乐乎。

2004 年 4 月 15 日 ~21 日，在短短七天时间内，中海连中三元。4 月 15 日，联手信和置业吃下“成都地块”之后，4 月 16 日，双方再次联手，以 9.3 亿元拿下香密湖畔地块。4 月 21 日，又取得苏州金鸡湖畔黄金住宅地块。紧接着，在 10 月份，中海又拿下佛山“南海地王”千灯湖地块。12 月，又成功投得广州黄崎面积超过 40 万平方米的地块。至此，中海土地储备已超过 900 万平方米，成了名副其实的“大地主”。

2004 年 8 月，招商地产拍得苏州城区一宗占地 22.6 万平方米的土地；9 月联手万科拿下天津西青区项目用地；11 月联手华侨城取得了深圳尖岗山地块，12 月通过项目转让的方式获得北京朝阳区东八里庄项目土地使用权。

截至 2004 年底，招商地产的土地储备已接近 900 万平方米。

“8・31”之后北京土地市场第一次集中放量，首创置业一鸣惊人，一举取得两块总价达 20 多亿元的项目用地，现已在北京拥有超过 350 万平方米的土地储备。

华润置地在三个月内斥资 6 亿多元，分别在北京、合肥、武汉购进三块土地。现在，华润置地共有土地储备 269 万平方米，总价值 168 亿元左右。

此外，全国大的地产商中，顺驰拥有土地储备近 1000 万平方米，合生创展拥有土地储备超过 600 万平方米，保利地产土地储备约 540 万平方米，北京城建集团的土地储备超过 500 万平方米。境外的开发商中，长江实业与和记黄埔在内地持有 450 万平方米的土地储备，新世界中国、恒基中国及新鸿基在内地的土地储备面积之和高达 2200 万平方米，裕景兴业集团拥有超过 200 万平方米建筑面积的土地储备。

4. 整合重组，实力为本

2004 年，中国房地产界迎来了新一轮兼并收购、整合重组的高潮。

这轮高潮首先在中央国有企业内开始。2004 年 6 月，国资委发文要求重组房地产业务，建议那些不以房地产为主业的企业尽快剥离房地产业务，积极与中建（即中海）、中房、招商、保利、华侨城等五家以房地产为主业的企业联系，研究重组问题。目前，中央企业所属房地产企业（或拥有房地产业务的企业）达 536 家，资金总量达 1800 亿元。国资委文件下发后，中房就很快与其他几十家中央企业展开了谈判。10 月，华能集团收到国资委正式批复，同意其下属房地产业务划拨中房集团（2005 年 1 月 29 日，中房正式接管华能 18 亿元房地产资产）。随着国资委对所属 189 家央企主业的陆续确定（2004 年 11 月公布了第一批中央企业的主业），中央企业房地产业务的整合重组将不断深入。

上市公司的并购重组动作也不小。2004 年 9 月至 11 月，已有 10 多家上市公司披露了转让房地产股权的事项。如三元置业退出房地产业，将所持三元嘉铭 40% 的股份转让给嘉铭建设与嘉铭投资；云大科技将百年置业 45% 的股份转让给昆明风景线园林绿化有限公司。

2004 年，万科正与浙江南都房产集团深入洽谈并购事宜，虽然目前执行时间和内容还没有最后确定，但这极有可能成为 2005 年万科开始并购扩张的第一步，并且，如果并购成功，万科的总资产将超过 200 亿元。

依靠收购股权取得项目开发权的运作方式正在逐步成为一种新动向，也

是企业并购重组的一种形式。金地上海以这种方式实现了四个项目的开发；复地收购北京康堡69%的股权，开发昌平低密度住宅项目，收购北京西单佳慧房地产，开发西单佳慧雅园项目；沿海绿色家园收购高盛地产，取得北京百子湾项目的开发权；绿地并购宝钢建设、无锡金友投资。

还有一些公司因经营不善遭遇并购重组的。浙江广通房地产集团有限公司是杭州最知名的房地产企业之一，由于其所属商业物业——信义坊商街、景福百货亏损严重，拖累了整个集团的发展，最终导致广通集团资金链断裂，2004年年底已与杭州通城房地产开发有限公司签订了并购意向书。与此相似的案例还有庄胜地产，由于其所持有的武汉庄胜崇光项目涉入债务纠纷，并且在上海等地的商业项目运作也出现了一些问题，导致整个集团资金短缺。由此殃及庄胜地产，其开发的北京庄胜城项目严重拖欠工程款，延迟交房一年多，公司已经到了被并购或破产的边缘。

5. 规模扩张，销售为王

2004年，许多房地产开发公司在企业规模上取得了较大的突破。以中房集团为例，中房集团现所属资产达600多亿元，自从2004年6月被“钦定”为接收中央非房地产企业下属房地产业务后，四处接洽，意图进一步跨大规模，并提出了“三步走”的战略：第一步是集团公司的核心层在短期内达到500亿元的规模；第二步是通过股份化重组，形成1000亿元左右的规模；第三步是通过国际化合作，形成2000亿元的世界级房地产公司的规模。令人不解的是，中房的战略中既没有销售额的目标，也没有盈利能力的目标。

在中房踌躇满志的打造地产“航母”的时候，众多已经走向市场化的开发企业也在描绘它们心中的“蓝图”。

万科提出在十年后要达到1000亿元的销售目标，市场占有率达到4%左右。

合生创展宣布2004年1~11月份完成销售额100亿元。

顺驰宣布2004年销售额突破100亿元大关，2005年将突破200亿元，2006年达到500亿元。

绿地集团2004年销售收入突破100亿元，其中80亿元来自房地产业务，2005年力争超过400亿元，并提出了十年之内进入世界500强的宏大目标。

富力地产2004年1~11月实现销售收入60亿元，预计2005年可顺利上市，并实现销售收入80亿元，2006年实现销售收入100亿元。

首创置业准备在三年达到年销售额100亿元。五年内成为国内数一数二

的地产商，十年内成为亚洲级的城市运营商。

万通地产计划在2005年完成一次国际私募，并在海外成功上市，冲刺国内5强。

企业规模的扩大对于提供更高水准的房地产产品、提高整个行业的产能和效益、规范开发企业行为都具有重要意义。但值得注意的是，规模不是全部，有时对规模的偏执可能导致对企业盈利能力和可持续发展能力的忽视。

四 房地产开发企业发展趋势

1. 规模化

（1）规模化是房地产开发特点的要求。第一，房地产开发是一个涉及建筑设计、金融、法律、建筑施工、市场营销、物业管理等多方面的行业。一个项目的开发，要求开发企业能够积聚各方面的专业人才，任何一方面的疏忽和缺陷，都可能导致整个开发项目的失败，而没有一定的规模无法整合各方面资源。

第二，房地产开发周期长，一般为3~5年，要经过前期策划、项目审批、建筑设计、建筑施工、市场营销等几个阶段，有的还要安排楼盘的终身物业管理。在此过程中，不确定性因素多，市场信息瞬息万变，这就要求企业投入大量资金、人力，聘请专门机构做好市场调研和前期可行性研究，将市场风险降至最小。而小型企业由于受自身实力的限制，各方面投入较少，特别是项目前期调研和策划工作投入的资金少、时间短，所以大大增大了其开发风险，一旦市场出现较大波动，就可能导致公司陷入危机。

第三，房地产开发资金投入巨大。一个项目的投入资金一般为几千万、甚至好几亿、几十亿。近几年，房地产的开发由零星分散建设为主转向综合开发为主，资金门槛更高，一次投资都在数亿元以上。实力雄厚的大型开发企业无论在自有资金还是在融资上都有着中小企业无法比拟的优势。

第四，随着住宅建设产业化水平逐步提高，房地产建设已经走上了社会化大生产道路，“秦砖汉瓦”的住宅单件生产方式正在改变。因此，在房地产产品的生产、统一采购上更突显规模经济效应。

第五，科技的进步，尤其是交通技术的发展，使其市场范围不断扩大，居民有了更多选择的自由，从而削弱了房地产的地域性、单件性、垄断性，有利于发挥市场竞争的作用，而具有规模经济的企业更容易在这种竞争中胜出。

（2）规模化是市场竞争发展的要求。第一，我国房地产市场正逐步进入买方市场，消费者个人成为购房主体，消费需求出现多样化并且不断变化，而适应这种变化是企业的生存之本。因此，企业要想占据一定的市场份额，就必须投入大量人力、财力进行开发和管理的创新，以便形成自身的竞争优势，而没有一定的公司规模与实力，就根本没有能力进行研究和创新。

第二，由于开发商之间竞争激烈，中国房地产行业将从“暴利时代”转入“微利时代”，利润水平向社会平均利润回归，由此也将淘汰一大批实力较弱的开发商。

第三，市场逐渐走向规范，消费者也更趋于理性。在现实中，有关楼盘质量、入住日期、物业管理等方面的投诉越来越多，也越来越引起社会各方面的关注。消费者在购房时更加看重开发商的实力、信誉，那些没有形成自身品牌和规模的企业必将被市场所淘汰。

第四，我国已经加入 WTO，大批外资大财团出击中国房地产市场，整个行业的游戏规则将随着外资房地产的涌入而逐渐完善，市场准入规则与开发成本的提高，一批实力不足的开发企业将被淘汰出局。

（3）规模化是房地产业宏观环境变化的要求。经营性用地全部采用“招拍挂”的方式公开出让，这为房地产开发设定了较高的进入门槛，同时，也为有实力的开发企业提供了公平竞争的舞台；而房地产的项目资本金比例要求、贷款利率的上调更是使那些资金短缺的开发公司捉襟见肘；同时，各种信息发布制度的完善也有利市场信息的透明和完全，为开发企业的规模化扫清了障碍。

当然，值得注意的一点是，企业作为一个组织存在的根本目的是为股东创造利润，为社会创造财富，规模并不是其终极目的。今后也不是所有的小开发公司都不能生存了，以中国房地产市场之大，各地情况之复杂，远不可能为几个或几十个、甚至几百个大的开发商所垄断，许多专业型的开发企业仍有很大的生存和发展的空间。但是，大型开发企业进一步扩大规模，提高市场占有率也是一种必然趋势。

2. 民营化

近年来，民营经济在房地产领域中迅速崛起，并逐渐成为我国房地产投资增长的主要动力。进入 20 世纪 90 年代后期特别是近几年来，由于我国买方市场的全面形成，其他实业领域投资机会越来越少，而房地产领域相对来说则机会大、获利高，加上政府的一系列鼓励措施的出台，所以吸引了许多在其他领域积累了一定资金实力的民营企业家转向投资房地产。再加上民营

企业具有良好的管理机制并重视人力资源的开发利用，大量吸收国有房地产公司的优秀人才，从而迅速增强了企业综合素质。而国有企业由于体制、机制以及历史遗留问题等深层次原因，往往在竞争中处于劣势，发展相对缓慢。

近几年来，国有和集体开发企业的数量和从业人数不断减少；相反，民营和股份企业的开发企业数量和从业人数却不断增加，在许多地区，民营房地产企业已经占据主导地位。从当前知名的房地产企业来看，在市场上表现活跃、耳熟能详的开发企业，除了数量极少的国有企业外绝大多数都是民营企业。这种格局在一定程度上反映了民营、股份制企业的竞争力，反映了房地产开发企业民营化的趋势。当然，这也符合优胜劣汰的市场竞争规律，有利于房地产市场结构和投资结构的调整，从而促进房地产业的健康快速发展。

3. 制度化

制度化是企业发展规模化、民营化的制度基础和保障，加强企业内外制度的建设是中国房地产开发企业下一步的重点，加入世贸则加速了这一进程。改革开放以来，我们在制度建设、市场规范和企业发展等方面都取得了长足进步，但仍在许多方面存在着不规范的做法，远未能与国际“接轨”。一言以蔽之，中国开发企业的各方面仍然显得“乱”，如企业在产品定价、投资决策、财务运作、审计监督、企业内部激励等方面都还没有建立一套完整的制度。

未来中国房地产开发企业将按照现代企业制度的基本原则，加强房地产企业内部管理、投资决策、激励、人事、财务等制度的规范化，企业的内部运行和组织以及企业的外部环境和房地产行业管理都将进一步向制度化方向发展。

4. 差别化

目前中国城镇居民已处在一个从追求“量”向“质”转化的时期，这是宏观大势。从市场的微观层面看，市场需求和消费者偏好又是多变的，有时还变得很快，开发企业如果事先不充分考虑到这些变化将会尽失先机。房地产应研究消费者行为偏好，开发适销对路的产品，细分市场，形成自己独特的产品特征和竞争优势。

随着市场和行业的发展，已经有部分开发企业认识到了市场细分的重要性。它们在研究产品的市场定位时已经不仅仅考虑区位、价格、购买人群收入等要素，而开始关注家庭住宅消费的阶段性（如万科提出家庭的生命周体）、消费者的文化品味（如北京某个项目命名为“土博士城”）等问题，更有企业先行一步，开始定制服务（如万通）。但是，我们也要注意到，由

于中国房地产开发企业长期处于"卖方市场"，房地产企业竞争同质化现象严重，产品同质化、价格同质化、推广方式同质化……真正要做到差别化也不是一朝一夕的事情。

5. 品牌化

品牌化是产品差别化的进一步深化。品牌是一个企业的实力、产品质量、管理水平等指标的综合体现，是核心竞争力和综合素质的外部表现。品牌化可以通过品牌名称、品牌标识物强化消费者对有关产品及品牌的感知；通过消费者购买使用某品牌产品建立对某一品牌的忠诚来增加消费者购买的信心；满足消费者的个性偏好，使之有一种心理上的满足感。

长久以来，中国的消费者买房子需要全面考虑有关住房的所有因素，而且各因素的权重相差不多，于是只好一个项目一个项目去"踩盘"，交易费用很高。随着中国房地产业的不断发展，行业的竞争越来越激烈，消费者不断趋向成熟，对品牌的认知程度、品牌意识也将大大加强，品牌将成为消费者购买决策的重要考虑因素。未来中国房地产市场的竞争将是品牌的竞争，目前靠"概念"吃饭或者说只要盖了房子就能赚钱的局面将被逐步打破，房地产业界将会崛起一批行业精品楼盘和明星企业，它们在竞争中占据优势并获得超额利润。

6. 战略化

房地产业是受经济周期影响特别明显的行业之一，未来中国房地产开发企业发展的一个显著趋势是，一个房地产项目的开发将不再是一个独立的事件，再也不能仅核算这一单生意的成本和收益，而要将之放入企业的长远发展战略中去考虑，考察这一项目对今后的项目开发以及企业长远发展的影响。不仅如此，一个好的开发企业要持续发展、持续盈利就不能只考虑眼前的事情，也不能只考虑近两三年的事情，而要考虑10年后的事情。只有通过研究如何降低周期波动的影响，调整企业运营节奏，才能实现企业的反周期增长。

因此，未来开发商所进行的将不仅仅是产品的竞争、企业的竞争，而更重要的是企业家战略眼光的竞争。并且，未来的中国房地产企业将不再可能只依靠老总一人的经验决策就能"赢"，而必须充分发挥企业管理层以及企业外脑的集体智慧，形成明确而合乎实际的公司发展战略。

作者单位：中国社会科学院城市发展与环境研究中心

房地产开发企业评析*

透视万科

在房地产行业里，万科已被认为是行业领头羊。万科是怎样成名的？首位的原因是万科的经营思想——敢于和善于公开展示自己。在中国经济体制转轨的过程中，特别是在房地产这样一个猫腻多多的行业，赚钱的企业数不胜数，但自觉的、主动的在公众面前露脸的是少数。“闷声发大财”，“木秀于林，风必摧之”的传统深深积淀于中国企业家们的思维之中。国有企业管理层不张扬，怕惹来麻烦；民营企业老板不张扬，一是怕露富招忌，二是有的第一桶金甚至所有财富都是拿不到桌面来说的。因此在这样的环境下，万科主动“出镜”颇显另类。

随着社会经济的转型和发展，公民个体意识日益增强，传媒行业发展迅速，舞台明星的出现成为时代的呼唤。具有前瞻性眼光的企业家主动成为媒体的焦点，从而在市场中获得了巨大的资源。

---

* 本部分涉及的四家企业近几年在国内房地产市场上有一定代表性。其中，万科在“名”，在品牌知名度高；顺驰在“快”，或者自称“最快”；合生在“大”，最先达到了百亿的年销售额；中海是产品主义的代表。

按发展路径分，中海、合生由建筑商转为房地产开发，这类在国内不在少数，也是房地产行业深具中国特色的现象；顺驰从房地产中介公司起家，与开发虽属同一行业，且有市场信息上优势，但由于资金门槛上的巨大差异，数量不多；万科则是在其他行业积聚了一定的实力后转入房地产业的。

这组文章，或出自与企业有亲密接触的业内人士之手，或出自对企业长期关注的研究人员之手。内容未必全面，评论未必不偏不倚，但都力求公正、客观，甚至以略带批判性的眼光。如果能够大致勾勒出一幅中国较为知名房地产企业的图谱，能给读者带来一些思考，则是对几位匿名作者和编者莫大欣慰。

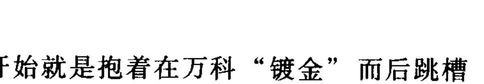
万科的成名在于其前瞻的经营方略，而更深刻的原因在于其顺应了转型时期中国社会经济环境的特征。万科早在1991年就已上市，不仅扩大了万科在股民中的知名度，利于将这部分人群转化为客户，作为上市公司，万科信息披露更透明充分，公司治理结构也趋于完善，这就避免了一些企业“想说却又说不得”（运作情况和内部结构等多有负面）的尴尬境地。

万科运用营销“USP”理论可谓娴熟。通过媒体成名甚至一夜成名都不罕见，但多集中在产品上。万科的品牌之路从一开始就以企业为中心，在借助传媒成名的基础上，夯实自身各个方面，包括产品层面，也包括公司内部结构等。

先说产品（建筑）。万科并没有达到品牌的高度。万科早期在深圳的温馨家园、金色家园等平平，到了四季花城才有较大的提高。但行业的整体水平也在提高，在深圳名气远不如万科的如卓越、百仕达等，其蔚蓝海岸、百仕达花园等项目无论是规模、规划还是景观、配套等都不逊于四季花城。开发商是社会相关资源的整合者，从理论上说，万科能做出什么产品，换个开发商也能。问题在于项目的区位，房地产项目的区位属性对市场竞争有明显的区隔作用。除深圳以外，万科在京沪等城市的项目多位于城乡结合部。透过万科自我宣称的“农村包围城市”战略，可以的看到万科的无奈——无法拿到城市核心区域的土地，被迫“出城闹革命”；也可以解释万科对土地“招拍挂”公开交易何以拍手称快。必须正视中国的实际国情，在未来数年内，各个城市的项目供应还主要源于原协议出让的存量土地，万科项目的“城郊”形象还难以有质的改变。

因此，万科的竞争力首先在于超前于行业营造了一个品牌；其次，多年开发经验和内部公司治理结构的不断完善奠定了万科高速扩张基础。房地产项目开发对经验的倚重是压倒性的，而异地扩张等对公司治理结构、管理制度等有更高的要求。鉴于前文提到的房地产区位属性对市场竞争的区隔，万科的未来发展道路将是以规模取胜，通过提高市场份额扩大市场影响力。同样，中小开发商的应对之路则是不求数量和规模，但求特色，牢牢抓住区位优势，最大的挖掘区位价值。庞大的（大部分是潜在的）需求对应着参差不齐的供应者；一方面是万科这样的巨无霸企业的发展，另一方面中小开发商仍有较大的空间。

万科的人员流动率较高，万科一般员工的待遇在行业内不能算高。万科留住人才的策略主要有两条：（1）极力打造万科品牌，同时实现企业和员工



个人价值的升值——不排除部分人一开始就是抱着在万科“镀金”而后跳槽的想法；（2）内部相对开明而自由的工作氛围，给员工相当的施展平台和空间。

顺驰何以成为黑马

顺驰从前几年的默默无闻，到今年的无人不知，是一个奇迹。2004 年底顺驰公开表示已经完成年销售 100 亿目标。且不论 100 亿的数字有没有水分，仅就顺驰在全国各地四处购地、大量楼盘纷纷推出的事实，就足以印证了顺驰当年的业绩，也无怪《新周刊》将“2004 中国年度新锐榜年度企业奖”颁给了顺驰。

1994 年孙宏斌从联想集团借款 50 万元，成立天津顺驰，从事房地产中介业务，后来发展成现在的天津顺驰置业公司。1995 年顺驰和联想、中科合作，开发了第一个项目香榭里。通过这个项目成立了天津顺驰投资有限公司，这是顺驰的前身。1998 ~ 2003 年，顺驰在天津开发了近 30 个项目，市场占有率达 10%，其中蓝水项目和太阳城项目在天津轰动一时。虽然项目很多，但盈利不多。顺驰采取的是先扩大规模，占据市场，然后再提高利润率的策略。其关键是通过滚动开发，带来持续的现金流，使企业越滚越大。为此后快速滚动、不断扩张打下了基础。2002 年 7 月国土资源部要求各地经营性用地出让一律实行招标、拍卖、挂牌。在许多房地产公司还在观望、彷徨之际，顺驰开展了大规模的“圈地运动”。在全国范围内的“跑马圈地”是顺驰跨地域扩张的开始，也是其成为“黑马”的关键一步。顺驰的身影首先出现在华北和华东。2003 年 9 月顺驰以 5.97 亿元将石家庄 009 号地块拿下，并取得了价值一亿多元的上海青浦地块的使用权，10 月在苏州工业园区以 5.9 亿元取得金鸡湖地块，12 月在南京以 6.5 亿元拍得河西奥体中心地块，又以 9.05 亿的天价拿下了北京大兴区黄庄村地块，轰动京城。2004 年 1 月顺驰通过挂牌以 27.2 亿元拿下苏州工业园区地块，此后在无锡取得太湖新城地块，在北京取得西南二环外的三路居地块。同时顺驰将触角延伸到华中地区。2003 年以 1 亿多元拿下了湖北荆州地块，2004 年 4 月先后从郑州和洛阳取得两块土地。在天津顺驰也先后取得西青柠檬酸厂和蓟县桃花园地块。为了改变公司的股权结构，拓展融资渠道，2004 年顺驰正式谋求海外上市，力争在香港上市。2004 年底通过香港证券交易所的聆讯。

经过这种跃进式的爆发，顺驰储备的土地面积达到1200万平方米，其中长三角400万平方米。在一年之内，顺驰从一个地方性公司变成一个全国性的公司，企业的员工也从几百人发展为8000多人，形成了天津、北京、上海、中南等区域集团公司。2003年下半年～2004年上半年，业内对顺驰的非议颇多，但随着全国地价的不断上蹿和土地供应的不断减少，许多企业始解其中之故。

顺驰的高速发展，抓住机遇是其一，其二则是独特的商业模式。别的企业都是先拿地，然后做前期规划，再来搞开发；而顺驰则是各部门齐头并进，从拿地前开始，所有的工作，研发、开发、策划、销售、工程、物业等部门同时参加，各部门紧密协同，缩短了时间。可见，顺驰模式就是：快速开工、快速开盘、快速回款，然后又快速的进入下一个项目，周而复始。以在北京的项目顺驰领海为例，2003年12月拍下项目用地，2004年6月项目开盘，仅用半年时间。

缩短开发周期可以减少财务风险、降低资金成本，更关键的是，若开发速度足够快，且主管部门又能“抬抬手”（不“抬手”的话就交点罚款），还有可能用销售回款补交地价款，由此，“天价”出让金也不再是不可承受得了。然而，快也容易出错，有时候项目品质需要以时间为代价，“速成品”的质量就难免会引起部分消费者的怀疑。

快速的商业模式需要企业文化的支持。顺驰文化的核心是“使命般的激情，信任并尊重每一个人，永不满足的挑战精神，鼓励创新、主动变革，创造奇迹的团队精神，共同发展、分享成功”。在此文化背景下衍生出了“信任与放权”。具体到工作就是员工只要自己觉得有能力去做某件对公司有利的事，就可以大胆地去做，公司给予足够的信任和权力；当然如果公司觉得某个员工不错，也给他以相应的职位以及权力。在顺驰二十多岁的副总、部门经理大有人在，普通员工代表公司签订上百、上千万的合同，也非个别。同时为了防止个人独大和个人能力缺失造成企业的重大损害，顺驰引入了“团队讨论、决策”体制，其实质就是无论大事、小事都得开会商议，这也是外界将顺驰称为“夜总会”（夜里总开会）的缘由。

这种文化氛围使每个员工都能充分掌握公司信息、参与决策，有利于调动员工的积极性。但是换个角度来看，由于缺少合理的监督机制，“信任与放权”也容易产生腐败；由于很多事由团队会议决定，自然就没有具体的责任人。一旦出现决策失误，要么大家都相安无事，要么就会存在背黑锅者，

被“零容忍”（就是直接被开除）掉。

2004年顺驰以他独有的商业模式，以非常规战术改变了地产江湖的格局。顺驰提出2005年的目标是销售回款200亿。2004年底顺驰相继在上海宝山、昆明以及其他地域收获了几块地，为实现2005年目标迈出了第一步。

应该说，造就顺驰“黑马”一方面是其对机会的把握能力、独特的商业模式和企业文化，另一方面则是中国房地产业高速发展以及政策变动较大和尚不健全的宏观环境。如何权衡、取舍其中的利弊、得失，是顺驰人今后必须要做的事。随着公司的日益壮大，顺驰如何完善现代企业管理制度，将一个靠激情运转的公司建立在理性的基石之上，是当务之急。当然顺驰的现金流，也将是阻碍其发展的重大障碍之一。虽然顺驰不承认其资金吃紧，但外界“顺驰现金流吃紧”的说法盛行。由于现金流断裂导致公司失败或者壮士断臂的事件屡见不鲜。做企业犹如长跑，一味冲刺，很容易摔倒或者中途精疲力竭。但愿顺驰在一步十年中快速成长、壮大。

认识合生

由于老板朱孟依本人的低调，合生创展一直是房地产界的潜龙。但2004年11月底合生宣布当年的总销售额累计超过102亿元，是国内第一家宣布年销售额突破100亿的房地产企业，以销售业绩证明了实力，也为万科和顺驰之间超过半年之久的销售额之争画上了句号。

合生创展成立于1992年，1998年在香港联交所上市，2002年前一直致力于广州市场，后在北京、上海、天津、西安等地成立地区公司。目前累计开发面积超过1200万平方米。从扩张区域可以看出合生全国布局的战略意图：即进入大的具有战略意义的大城市，在当地站稳脚跟（合生自己定的目标是市场占有率达到当地的前三名），然后再向周边渗透。所以合生目前只在五个城市有开发项目，而相当规模的企业则差不多进入了十几个、几十个城市。合生扩张策略的优点是市场和管理风险相对较小，有利于在进入的市场上真正占据一定的位置，为今后的发展打下基础；缺点是可能会丧失进入二线城市的机会。

从产品上分析，合生的项目一般都规模较大。在广州完成的一些项目面积超过200万平方米，在西安的项目面积达600万平方米，在天津开发的“宝邸温泉度假村”项目面积更达12平方公里。由于规模较大，在营造社区

整体氛围、产品创新上有一定特色，诸如珠江绿洲、珠江罗马、珠江帝景、骏景花园、华景新城等项目在当地都有一定的知名度。项目的知名度强于万科，但企业品牌同万科还有一定的距离。

讨论合生，还有另外两个不得不提到的公司，即广东珠江投资有限公司和珠江工程总承包。珠江投资成立于1993年，主业包括地产、基础设施、电信、证券四大产业。珠江、合生经常通过股权合作方式共同开发项目。同时两个公司之间还进行多方面的合作，比如，合生在刚进入北京时，没有派驻营销队伍，三个项目都由珠江托管，一年以后，营销中心才在北京成立。而珠江工程总承包原名韩江建筑安装工程公司，是珠江投资的股东之一，几乎承担了所有珠江、合生开发项目的承建工作。合生、珠江投资、珠江工程之间合作源于幕后的同一个老板——朱孟依。目前，合生和珠江投资的总资产已超过200亿，朱孟依本人的财富在此也初现端倪。2004年“胡润财富排行榜”以45亿元将这位工程承包起家的广东人排在内地富豪第九位。

同万科相比，合生内部管理条理不是很清晰，人际关系也较为复杂，没有形成一个优秀的职业经理人团队。其实，很多民营企业都面临此类困境。朱孟依白手起家，所依靠的除了较好的机会和自身的聪明才智外，周围少不了一帮一起打拼的元老。因此朱孟依对这些元老特别的信任，而对外来的“空降兵”态度较为谨慎，不在下面干上五六年决不委以重任。这从北京公司频繁的人事变更就可看出个大概。一些知名的职业经理人走马灯似的离任，刚进入北京市场在京招募的一批中层管理人员在公司站稳脚跟时也被总部派来的人统统换下。尽管近两年合生也开始大量招募应届毕业生，但其内部有没有形成培养职业经理人的机制、有没有职业经理人成长的土壤还是一个问题。

解析中海

近期不断报出关于中海地产（中国海外发展有限公司）品牌价值列房地产行业品牌之首，高达26.01亿元的评价。且不谈这一评价结果的科学性，单是“中海地产”品牌就值得解析。

在国内，谈及“中海”或者“中海集团”会引起歧义：“中海集团”可能是指中国海运集团，是于1997年在上海成立的中央直属企业，为特大型航运企业集团，拥有三家境内外上市公司；也可能是指中国海外集团。中国

海外集团有限公司于1979年在香港注册成立，是中央直属的中国最大建筑联合企业中国建筑工程总公司在香港的独资子公司。即使在“中国海外集团”这一范畴下，谈及“中国海外（中海）”仍有建筑与地产两大行业的区分。应当说，中国海外集团在香港起家靠的就是建筑（工程承建），而后进入香港房地产行业。但就香港本地业务而言，其建筑所占比重仍居绝对优势，在港人心中主要仍是建筑商形象。因此，本次房地产行业品牌价值评选把中国海外列为品牌首位显然值得商榷。

谈及中海，还有香港业务与内地业务的区分。事实上，中国海外集团旗下主要分建筑、地产、物业管理和实业投资四大业务。中海在香港的业务以建筑为主，地产和物业管理为辅；在内地的业务以地产为主，物业管理次之，建筑再次；实业投资（如路桥等基础设施BOT）尚处于起步阶段。而在内地不少城市，中海物业的名气甚至大于中海地产。对于地产业务，“中海地产”作为行业品牌仍有品牌统一度和清晰度问题。

1988年中海外进入深圳，开发内地第一个房地产项目是海富花园；其后分别于1990年、1993年、1995年进入上海、广州、北京；2000年进入成都，2003年进入南京、长春、西安、中山，2004年进入苏州和佛山。这一发展过程体现出两阶段特征：一是以1997年香港金融危机为界，在此前对于内地深、沪、穗、京四城市的投资属于自发性的偶尔为之；二是对内地的投资上升为自觉性、战略性行为。这也就容易解释为何中海早在多个城市开发项目，但始终整体品牌形象不突出，在单个城市行业的领导地位不明显的原因。

“中海地产”作为一个品牌名称，真正出现并对外推介以2002年中海地产股份公司挂牌为标志。2002年8月8日深圳中海实业有限公司整体变更设立中海地产股份有限公司，注册资本为40680万元，2004年8月增资为61020万元。中海地产股份有限公司正谋求A股上市，现已通过上市辅导期。若上市成功，中海地产股份有限公司将逐步收购内地各地区公司，实现内地地产业务的品牌统一，打造内地地产“旗舰”，与香港上市的“中海发展”并驾齐驱。

从严格财务角度讲，正力求上市的中海地产（股份有限公司）不过仅仅包括北京、深圳、南京等中海系的部分项目，总资产数亿元。中海地产的品牌建设相对滞后，一方面在于高层对内地投资的战略地位认识前瞻性不够，另一方面和中海系统的自身特点相关。在深圳有个说法，“文科万科，工科

中海，理科金地”。中海系统内建筑类专业的人员占绝大多数，尤以哈建工、同济、重建工、西安建筑等所谓“建（筑类）八（所）校（大学）”毕业生为众。在内部有所谓“建筑类专业出身的员工是中海嫡系”的说法。当然，这和中海的出身有关（中建总公司的独资子公司，搞建筑起家，转而做地产），这条路也是房地产行业深具中国特色的现象。这样的背景下，中海奉行的“产品主义”就不足为奇了。中海产品做得不错，但营销手法一般，品牌形象落后，甚至不如某些后起之秀。

抛开品牌方面的滞后，应当承认，中海地产的发展前景美好。

（1）资金实力。中国海外集团已明确投资战略重点移向内地。中国海外发展有限公司市值约 120 亿港元。中国海外集团总资产约 200 亿元人民币。再考虑融资支持，中海地产的资金实力惊人。这从 2004 年中海地产的拿地 500 多万平方米（按可发展建筑面积计算）可以得到证实。

（2）土地储备。根据公开的数据，中海地产目前在建项目 18 个，土地储备项目 22 个，发展中和短期待发展项目建筑面积超过 930 万平方米。

（3）开发经验。房地产开发属于资源整合型行业，对于经验的依赖性极强。目前中海在内地已经建成项目 38 个，面积超过 380 万平方米。先天的建筑背景加之众多项目的开发经验，将使中海地产在成本控制、产品创新等方面具有相对优势。

（4）人才储备。中海地产的人员流失率较高。主要的原因在于普通员工的薪酬水平偏低，个人待遇与企业效益未能有效平衡。但中海地产当前的扩张势头将吸引众多的新人进入。

总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of
Real Estate



2004年中国二手房市场回眸

单菁菁

2004年对于中国房地产市场来说是非常不平凡的一年。从土地政策的北京市4号令到国土资源部等部委联合发布的71号令的出台，在源头上控制土地供给，治理整顿土地市场秩序；从金融政策的提高存款准备金率和差别存款准备金率到提高个人住房贷款门槛与加息，控制房地产信贷规模、抑制房地产投资过热；从严格拆迁管理、控制城市拆迁规模到清理拖欠工程款和工人工资，房地产商们的心情可谓忽忧忽喜、大起大落，2004年也因而被称为"房地产政策年"。相对于一、二级市场的风云跌宕，中国的二手房市场则在较为平和的气氛中完成了又一年的演进。

一　总体情况

在国家宏观调控大背景下，2004年各地政府纷纷出台了一些关于限制投资性购房的政策，如上海的期房限转、存量房网上交易，北京的经济适用房5年上市，杭州的加征20%个人所得税等。受这些政策影响，中国二手房市场的发展走势虽然有所波折，但从全国几个主要城市的二手房市场交易情况来看，其总体趋势依然表现为增长迅速、供销两旺、价格上涨。

1. 交易总量

今年全国二手房市场全面飘红，交易规模大幅增长，以北京为例，全年累计成交量达到3.9万套，比2003年的2.1万套增长了1.8万套，增长幅度为85.7%。一手房和二手房的成交量比例为6:1，与2003年的10:1相比，一、二手房成交比例正在迅速缩小。全国几个其他主要城市，如南京随着旧城改造和新城建设的力度不断加大，自2000年以来，二手房交易一直以年均

60%以上的增速快速发展。上海作为中国改革开放的龙头，经过20多年的发展，城市建设已经进入稳步发展时期，房地产市场也相对成熟，二手房市场持续趋旺，已经达到和一手房市场平分秋色的阶段。深圳的二手房市场增幅强劲，交易量和交易面积均已接近新房销售面积，超过历年同期比值，占据了房地产市场的半壁江山。广州在综合一手商品房新开面积减少、住房公积金贷款额提高和地铁5号线即将动工等利好背景下，二手房市场供应量稳定，发展形势良好；昆明1至11月共成交二手房5万余套，成交面积557万平方米，比去年同期增长15%，成交面积是商品房销量的一倍，占据了楼市的主导地位。

2. 成交价格

受全国一手商品房市场价格一路飙升的影响，2004年全国各地二手房市场价格也出现了不同幅度的上涨。如北京二手房交易均价3300元，比2003年的3066元上涨了7.6%；南京12月份全市二手房均价已达到4888元/平方米，同比上涨了1172元，涨幅超过三成，达31.54%；上海、深圳、广州、杭州、昆明等城市的二手房交易价格也都一直处于高位行走，并保持继续上升态势。

3. 市场走势

受国家宏观调控和地方相应政策的影响，2004年中国二手房市场走出了一条冲高回落再冲高的曲线。以北京为例，年初二手房市场销售量开始大幅增加，4月份到达一个高潮。受“经济适用房五年上市”等政策和传统销售淡季（7、8月份）影响，经过两个月的回落后在7月到达谷底，8、9月份

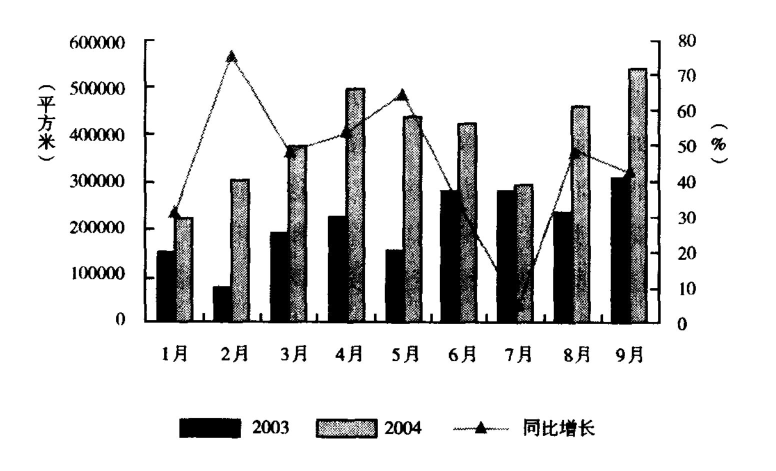


图1 2004年1~9月北京二手房市场走势

资料来源：北京成业行房地产经纪有限公司统计数据。

开始反弹（见图1）；南京的二手房市场在7、8、9、10四个月间也出现了一轮比较大的震荡；上海二手房市场同样经历了“年初稳步发展、年中停滞盘整、年末复苏增长”的发展过程。

二 主要特点

同往年相比，2004年中国的二手房市场明显呈现出以下几个新特点：

1. 二手房源趋于丰富化

这里的“丰富”有两层意思：（1）2004年全国主要城市的二手房市场都出现了较大程度的放量。（2）二手房源在房屋类型、样式、品质方面都比以前丰富，大量二手商品房、二手公寓和二手别墅通过各种途径流入市场，改变了以往普通民宅、老式居民楼一统天下的局面。反映了随着人们生活水平的提高，“置业升级”的新消费观念正在形成，同时也反映了宏观调控对房产投机的挤压开始见效，部分投机者因收益空间缩小或资金压力而提早将手中的房屋出售套现。以北京为例，虽然已购公房依然占据市场主导地位，但二手商品房、经济适用房也开始占据市场的重要份额（见图2）。

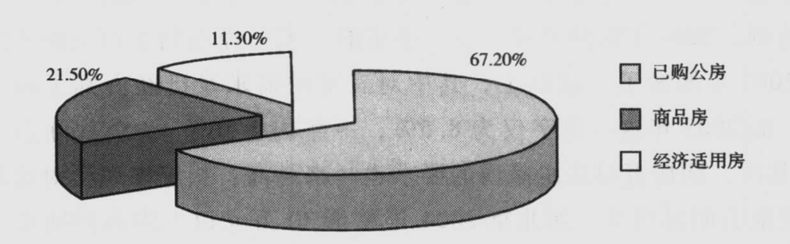


图2 2004年北京二手房市场房源结构

资料来源：根据顺驰置业网、新浪房地产网、我爱我家市场中心统计数据整理。

2. 购房人群趋于多元化

丰富多彩的二手房源充实了存量房市场，扩大了消费者的选择空间，同时也带动了购买人群的多元化。根据全国二手房市场的交易情况看，购房人群除了拆迁户、外来人口和低收入家庭外。一些中等收入甚至较高收入的潜在新房购买者也因为受新房价格上涨的影响或改善居住、置业投资等需求被吸引到“物美、质优、价廉”的二手房市场中来，而且其比重随着市场变化

和消费心理的日渐成熟还有不断上升的趋势，购房人群日益多元化。以2004年北京市场为例，购买二手房的客户群中有46%是为了改善目前的居住条件，有26%是因为城市拆迁产生的需求，有18%是作为临时性的周转用房，另外10%是用于投资（见图3）。

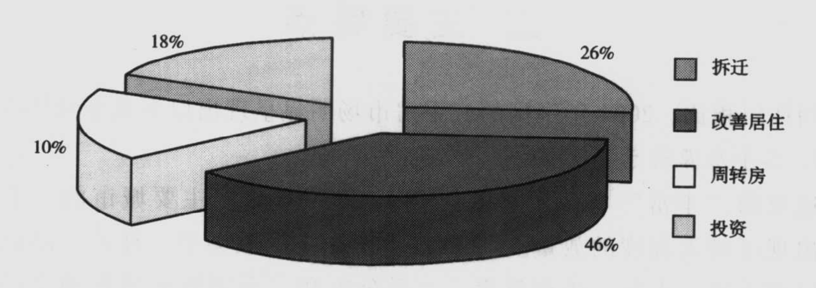


图3 2004年北京市二手房市场购房人群结构

资料来源：顺驰置业网。

3. 消费需求趋于升级化

2004年中国二手房市场的另外一个明显特征就是房产消费正在从基本需求型向追求舒适型过渡，使原来以低端需求为主的二手房市场出现了中高低端市场需求并存的局面。首先表现为人们对所购房屋需求面积的扩大，以北京为例，2004年对两室和三室二手房的需求已经占到了市场的大约八成，比2003年增加了一成以上，其中对三室的需求量已经占到了市场的18.5%，而2003年这一数字仅为8.5%，一年内上涨了10个百分点（见图4）。其次，购房者对住房品质的要求也越来越高，相应表现为对房屋总价的承受能力明显增强。如北京2004年总价30万元以上中高档物业的成交量已经占到了二手房市场份额的八成以上，而总价低于30万元的低档房屋只占了市场的不到两成（见图5）。另外，社区的人文环境、生态环境日益成为影响购房者做出购买决定的重要因素。出现这种现象的原因，一方面是因为生活水平提高后人们对生活质量的自然追求。另一方面，也是因为今年新房价格的大幅上涨，带高消费者对二手房的心理价位。

4. 热点区域趋于扩大化

二手房交易的热点区域正从传统的老城区向新城区扩散、从城市中心区向城市边缘区扩散。如北京除朝阳和海淀这两个老的交易热点外，通州、昌平、丰台、大兴、石景山2004年也都有不俗的表现（见图6）；上海除了以

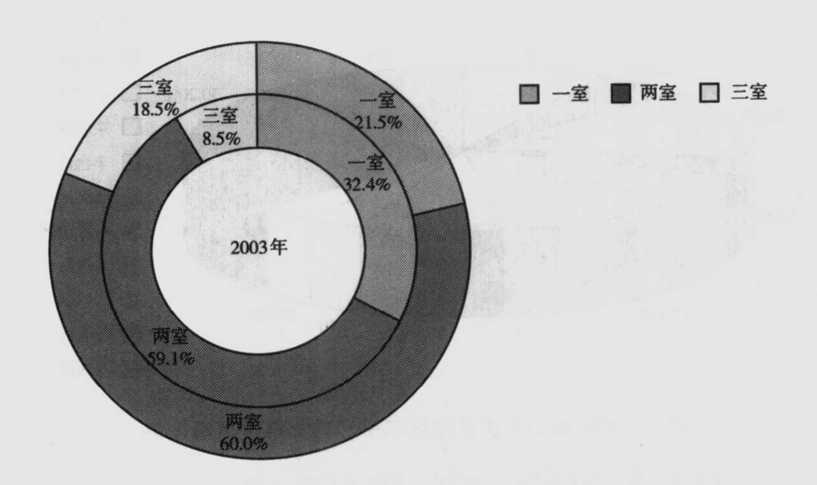


图4 2003～2004年北京二手房市场成交户型结构

注：外圈为2004年，内圈为2003年。

资料来源：根据顺驰置业网、链家宝业房地产网、我爱我家市场中心统计数据整理。

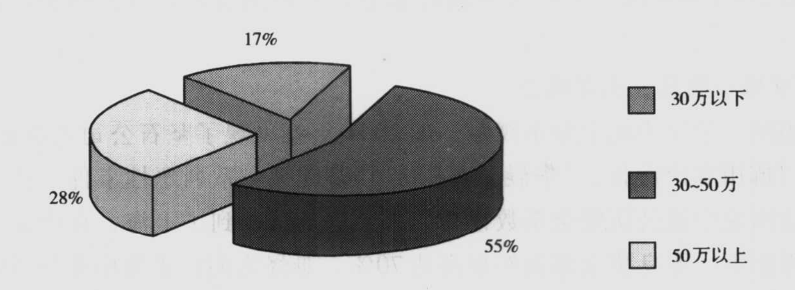


图5 2004年北京二手房市场成交价格结构

资料来源：根据顺驰置业网、链家宝业房地产网、我爱我家市场中心统计数据整理。

往的浦东、徐汇、闵行依然是成交的主力区域外，杨浦、宝山、闸北都正在成为新的热点区域；杭州除了西湖区、拱墅区继续占据成交绝对比重外，滨江区的成交量也蹿升强劲。目前，中国的城市正处于新一轮的建设高潮中，随着城市建设步伐的加快、基础设施的完善、居住环境的提高、特别是交通条件的日益改善，一些位于城市郊区的综合条件好、价格相对低廉、低密度、环境优美的二手房将越来越受到市场的青睐和追捧。

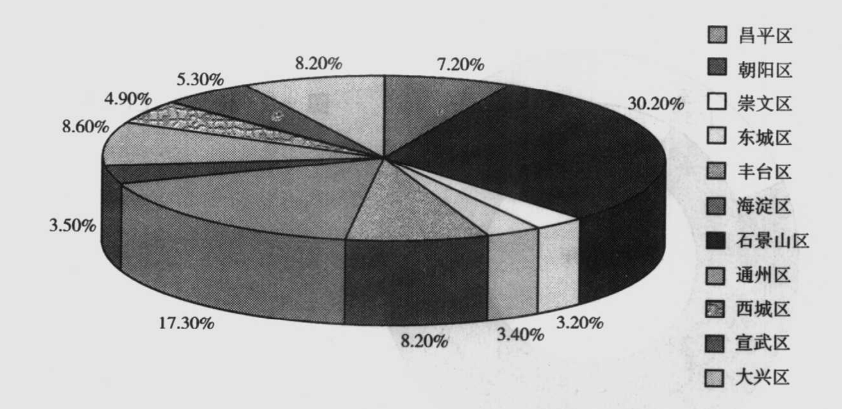


图 6　2004 年北京主要城区二手房成交量占市场比例

资料来源：根据顺驰置业网、http：//www. zdhouse. com。

三　存在的问题

尽管 2004 年中国二手房市场取得了令人瞩目的发展，但其问题也同样突出。

1. 市场不规范，鱼龙混杂

中国的二手房市场十分不规范，如 2004 年就出现了坚石公司卷款私逃、家园公司挪用客户房款、“华晨公司”造假骗贷等一系列恶性事件。就连在西方发达国家中被公认安全系数很高的二手房贷款，到了上海，在中介公司的暗箱操作下，不良贷款率竟然也高达 70%。难怪人们在走进中介公司时总是抱着怀疑的目光和不信任情绪。鱼龙混杂、市场不规范、诚信危机成为影响中国二手房市场健康发展的最大隐患。

2. 政策不到位，实施效果差

在中央宏观调控背景下，各地政府纷纷出台了一些相应政策。上海在 4 月推出了“停止个人住宅期房转让”政策，其目的原本是为了有效抑制市场投机需求，防止房价进一步虚高。但由于该政策的提前半年放风，反而导致大量期房抛售，此政策也因此被业界评为“炒作时间最长，实际效果最不理想的政策”。北京在 4 月通过的“经济适用房 5 年上市”政策，同样引发市场“赶集式”抛售，而经济适用房的买卖也一直在地下暗中进行。杭州自 2004 年 1 月 1 日起开始对个人出售自有住房（包括商品房、房改房）征收

20%的“财产转让”个人所得税，然而这项本是抑制炒房行为、制止房价过快上涨的政策，反因中间商的市场转嫁行为成了杭州房价攀升的助推器，最终不得不在9月被迫流产。政策不到位，实施效果差，非但不能达到政府的预期目标，反而在一定程度上阻碍了二手房市场的正常发展。这是2004年中国二手房市场的又一个突出问题。

3. 银行“惜贷”，申贷难度加大

2004年，国家对房地产开发信贷规模采取了适度紧缩的调控政策，大部分银行在二手房贷款方面都采取了相应的措施，主要有：(1) 提高个人住房按揭贷款门槛，对借款人、房屋、贷款成数、合作中介机构等设置严格的审查条件，放缓审核放贷步伐。(2) 银行的贷款品种减少，部分银行违规避风险停办了一些非常符合市场需求的贷款业务，比如转按揭、换按揭等。这些措施虽然在一定程度上打击了购房投机行为，但也使购买二手房的申贷难度加大，抑制了一些真正的购房需求，直接影响到部分二手商品房和其他二手房的交易。

4. 二手房源未能充分释放，有效供给不足

中国二手房市场的潜在供给很大，但到目前为止真正进入市场的房源却不多。以北京为例，已购公房是北京存量房市场的供给主力，占整个市场供应的七成，北京现有具备上市条件的已购公房约100万套，加上100万套的央产房，这部分市场的潜在供给约在200万套左右，但目前真正上市成交的却仅有1.3万套。造成这种状况的原因很多：首先是房屋产权关系复杂，交易环节过多，手续繁琐，权证过户的流程过长，耗费时间、精力巨大；其次，一手商品房价格一路飙升，拉高了二手房主的心理预期，使部分房主持房观价，产生了“惜售”心理；再次，二手房主保守落后的观念以及租赁市场的高位坚挺等都对二手房的正常释量产生负面影响。而笔者认为，房源是二手房市场充分发展的前提和必要条件，没有二手房源的有效释放就不可能有二手房市场“质”的飞跃。

四 2005年中国二手房市场展望

1. 市场持续活跃，购房需求旺盛

有两点将保证2005年二手房市场继续保持快速增长的势头。

(1) 政策保障。自2003年起，从中央到地方就出台了一系列二手房交

易管理政策，如公房使用权开放上市交易、取消已购公房上市审批、取消原产权单位参与收益分配、降低补交土地出让金比例以及卖旧买新契税减免等等，这些政策对完善和促进二手房市场起到了非常积极的作用，明确表明了国家高度重视和大力支持二手房市场发展的态度和愿望。这种利好政策将会在未来得到进一步强化，随着国家和地方对二手房市场管理与规范的加强，二手房市场将得到持续健康发展。

(2) 需求拉动。随着城市化和城市建设的快速发展，各种市场需求，如基本住房需求、改善住房需求、城镇化需求、拆迁需求、投资需求等都将有较快增长。有专家预测，按照2020年我国城市化水平达到45%，2050年城市化水平达到60%计算，在21世纪前20年全国每年需新建住房1.89亿平方米，后30年每年需新建住房3.33亿平方米。而这部分需求因为收入、房屋价格、区位、环境等各种因素，有相当一部分会转移到二手房市场中，如此巨大的刚性需求将保证了二手房市场的蓬勃发展。

2. 房源继续放量，价格平稳上升

随着国家关于二手房政策的不断细化，公有住房上市条件将逐渐放宽，而人们的消费心理、置业理念也会随着生活水平不断提高、生活质量不断改善而日渐成熟。“以旧换新”、“置业升级”、“售房套现”将会成为新的消费观念。二手房源将被大量释放出来，在充实市场的同时，也会对二手房价产生平抑作用，使二手房市场持续活跃，供需两旺。而二手房价格在供需两旺的双重作用力下，同时受一手商品房价格的拉动，房价将保持一种稳中有升的趋势，不会产生大的波动。

3. 二、三级市场联动，梯度消费格局初具雏形

随着城市居民收入差异的拉大、消费心理的成熟，购房市场细分的趋势日益明显。一方面将越来越多的消费者希望通过卖小买大、卖旧买新实现置业升级，他们的房源在进入二手房市场、满足广大中低收入阶层、拆迁户、年轻人、投资者购房需求的同时，他们自身也成为一手房市场庞大而稳定的客户群。另一方面房地产二、三级市场的互相支持与有机互动加强，初步显现出梯度消费格局的雏形，并逐渐成为今后房地产市场发展的主要方向。

五 结 语

中国正在加速城市化的进程，城镇人口不断增长、住房需求持续扩涨、

而人民整体收入水平又比较偏低是我们未来必须面对的问题，因此大力发展二手房市场对经济社会发展的意义巨大：一是它为快速解决中低收入阶层的居住问题、加快城市建设改造步伐提供了一条有效途径。当年上海浦东新区建设时，上海政府就是通过"旧房卖掉得一点、个人积蓄拿一点、银行贷款贷一点、政府补贴补一点"这种房地产二、三级市场联动的策略使上海百万市区老居民在很短时间内喜迁新居的。二是它可以满足不同阶层梯度购房的需要，使住房消费结构更趋合理，有助于形成市场的良性循环。三是二手房市场的发展，将会对平抑目前房地产价格虚高、稳定房地产市场发挥重要作用，有利于房地产事业的整体健康发展。因此可以预见，未来二手房市场必将在房地产市场中发挥越来越重要的作用。

总体说来，2005年中国二手房市场能否继续走高发展将在很大程度上取决于政策调整与金融支持能否到位。

首先，政策调整对于推动二手房市场发展具有至关重要的意义。这里的政策包括两部分：一是市场刺激性政策，如简化产权过户手续，二手房交易契税、所得税减免政策等，鼓励人们卖旧买新、置业升级，盘活市场；二是市场规范性政策，如加强市场监管力度、提高行业入市门槛、准备金制度、经纪人制度等，重点扶持一批实力强、口碑好的品牌经纪公司，建立和规范市场秩序，树立市场诚信，这是二手房市场健康运行的根本保证。

其次，没有金融信贷的支持，就没有发达活跃的二手房市场。在美国，银行按揭的50%以上是给了二手房，银行主要支持二手房市场，而不是支持一级、二级市场，因为二手房信贷相比于开发贷款、新房按揭贷款风险更低，更易于控制，是银行在风险控制和占领市场中取得平衡的有效途径。中国目前二手房贷款的风险主要来自于房产高估和"假按揭"，若能抓住放贷前的资产评估审核环节，二手房信贷应该能够成为银行的有效市场份额。

上海现在正在试行存量房网上交易，并打算在2005年1月1日正式实行，目前已经有中国银行、上海银行、民生银行三家银行加入了"存量房网上交易服务体系"。所谓"存量房网上交易服务体系"是指二手房买卖双方将买卖价款及交易所需的税费存入上海房地产交易中心在银行开立的资金监管专户，由"存量房网上交易服务体系"负责办理交易的所有手续，在办完房地产权证和银行抵押的其他证明后，由银行划付买卖价款给卖方，同时买方则取得房地产权证。一些业内人士分析，由银行和房地产交易中心直接参与二手房交易资金监管与核算，可以起到防止二手房交易纠纷和防范银行二

手贷款中“假按揭”风险的双重作用。但这种希望使二手房交易真正实现“一手交钱，一手交房”的理想模式，目前还存在着许多不确定性，如建筑面积和居住面积如何核定、房屋质量和售后服务如何保证、交易信息如何保持及时更新等等。尽管如此，这仍不失为政府与银行联手推动二手房市场发展的一种积极尝试。

作者单位：中国社会科学院城市发展与环境研究中心

中国房地产中介服务业的现状、问题与展望

俞明轩　闫　东

一　中国房地产中介服务业的现状

1. 2004年中国房地产中介行业简要回顾

（1）为了规范城市房屋拆迁估价行为，维护拆迁当事人特别是被拆迁人的合法权益，针对拆迁评估中存在的问题，建设部依据《城市房屋拆迁管理条例》和《房地产估价规范》，制定并下发了《城市房屋拆迁估价指导意见》（以下简称《指导意见》），自2004年1月1日起施行。

《指导意见》主要规定了以下内容。

第一，明确了拆迁估价价值标准。明确了拆迁估价为被拆迁房屋的公开房地产市场价值，不考虑房屋租赁、抵押、查封等因素的影响。同时对拆迁估价包含的内容做了规定，如搬迁补助费、临时安置补助费和拆迁非住宅房屋造成停产、停业的补偿费，以及被拆迁房屋室内自行装修装饰的补偿金额等。拆迁房屋装修的补偿，由当事人双方协商议定，不能达成一致意见的，另行委托估价。其他几项补偿，执行当地人民政府的规定标准。另外，《指导意见》还规定政府要每年定期公布一次各类房屋的房地产市场价格，作为拆迁估价的参考依据。

第二，统一了拆迁估价方法、估价时点和技术路线。《指导意见》规定拆迁估价原则上应当采用市场比较法，对于一些房地产市场不发达，可比交易案例少的地区，无法采用市场比较法的，方可采用其他估价方法。将拆迁估价时点确定为房屋拆迁许可证颁发日。对于拆迁规模大、分期分段实施的

项目，可以当期（段）房屋拆迁实施日为估价时点。

第三，建立了公开、公平选择拆迁估价机构的机制。《指导意见》规定，拆迁估价机构应当由被拆迁人投票或拆迁当事人抽签等方式产生，防止拆迁人与估价机构互相串通，损害被拆迁人的合法权益。同时，规定了回避制度。

第四，建立了拆迁估价结果公示制度。《指导意见》规定估价机构应当将分户的初步估价结果向被拆迁人公示，拆迁当事人对估价结果有疑问的，估价机构应当做出解释。

第五，建立了拆迁估价纠纷调处机制。《指导意见》要求各省和设区城市成立估价专家委员会，以估价技术鉴定的方式向拆迁当事人提供救济。当拆迁当事人对估价结果有异议时，可以申请复核估价或另行估价。复核估价或另行估价结果与原估价结果有差异并超过规定标准的，由房屋拆迁专家委员会进行鉴定，根据鉴定意见调整后的估价结果作为补偿依据。

第六，明确了被拆迁房屋性质和面积争议的处理方法。针对拆迁估价人员无法对于一些房屋和其他建筑物性质和面积等作合法性判定的问题，本着让被拆迁人受益的原则，《指导意见》规定，凡拆迁当事人能就被拆迁房屋性质和面积达成一致的，可以按照协商结果进行估价。对被拆迁房屋的性质不能协商一致的，可以向城市规划行政主管部门申请确认。对被拆迁房屋的面积不能协商一致的，可以向依照《房产测绘管理办法》设立的房屋面积鉴定机构申请鉴定；没有设立房屋面积鉴定机构的，可以委托具有房产测绘资格的房产测绘单位测算。另外，《指导意见》还要求市、县规划，房地产管理部门要制定被拆迁房屋性质和面积争议的处理方法。

第七，对违法违规行为提出了处理意见。《指导意见》根据有关法律法规的规定，对违规的估价机构和估价人员，提出了处罚措施。

（2）2004 年 3 月 2 日建设部发布《建设部关于评定 2004 年一级房地产价格评估机构资格有关问题的通知》（建住房函［2004］55 号）。该通知根据《建设部关于房地产价格评估机构资格等级管理的若干规定》（建房［1997］12 号），对 2004 年一级房地产价格评估机构资格评定的有关问题提出要求。各省、自治区建设厅、直辖市房地局应根据有关文件精神，加强对申报机构的初审工作，在初审中应重点审查以下几方面内容：一是申报机构的专职注册房地产估价师数量、业务水平、继续教育、职业道德等情况。二是对申报机构的业绩要求，仍按《关于开展第二批一级房地产价格评估机构

资质评定工作有关问题的通知》（建住房市［1998］014 号）的规定执行。对申报机构填报的业绩，要结合申报机构信用档案公示的业绩进行抽查。三是对未按有关规定进行脱钩改制或不符合脱钩改制要求的、未经年检或年检不合格的、有违反行业道德规范行为的、未按规定建立信用档案的房地产价格评估机构，初审机构不得受理其一级房地产价格评估资格的申报。

建设部住宅与房地产业司受理申报后，由中国房地产估价师学会组织国内知名专家和业内资深人士组成“一级房地产价格评估机构评审专家小组”，采取专家评审、实地抽检、核对信用档案相关信息等方式对申报机构基本情况估价报告进行全面评审。将经专家评审合格的机构通过中国住宅与房地产信息网站、中国房地产估价师学会网站进行公示，接受社会监督。

（3）2004 年 3 月 16 日国家人事部办公厅和建设部办公厅联合发布《关于 2004 年度全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试有关问题的通知》。根据该通知精神，各地应于 2004 年 8 月 15 日前完成 2004 年度房地产估价师考试和房地产经纪人考试报名工作。对于已取得房地产估价师执业资格证书的人员，需报名参加房地产经纪人考试，可在报名时申请免试《房地产基本制度与政策》科目。免试部分科目的人员必须在一个考试年度内通过应试科目。

（4）2004 年 6 月 6 日国务院办公厅发布了《国务院办公厅关于控制城镇房屋拆迁规模 严格拆迁管理的通知》。城镇房屋拆迁管理是一项事关中央宏观调控政策的有效贯彻落实，事关城镇居民的切身利益和社会稳定的重要任务。当前，我国城市建设事业取得较快发展，但在城镇房屋拆迁中也存在一些突出问题：一些地方政府没有树立正确的政绩观，盲目扩大拆迁规模；有的城市拆迁补偿和安置措施不落实，人为降低补偿安置标准；有的甚至滥用行政权力，违法违规强制拆迁。这些现象不仅严重侵害城镇居民的合法权益，引发群众大量上访，影响社会稳定，也造成一些地区和行业过度投资。针对这些问题，该通知要求在城市房屋拆迁管理工作中应做到：端正城镇房屋拆迁指导思想，维护群众合法权益；严格制订拆迁计划，合理控制拆迁规模；严格拆迁程序，确保拆迁公开、公正、公平；加强对拆迁单位和人员的管理，规范拆迁行为；严格依法行政，正确履行职责。地方各级人民政府要进一步转变职能，做到政事、政企分开，凡政府有关部门所属的拆迁公司，必须与部门全部脱钩；加强拆迁补偿资金监管，落实拆迁安置；切实做好拆迁信访工作，维护社会稳定；加强监督检查，严肃处理违法违规行为；完善

法律法规，健全政策措施；坚持正确舆论导向，发挥媒体监督作用；加强组织领导，落实工作责任。

（5）2004年6月29日，建设部办公厅发布《关于改变房地产经纪人执业资格注册管理方式有关问题的通知》，决定将房地产经纪人执业资格注册工作转交中国房地产估价师学会，将《行政许可法》、《国务院关于第三批取消和调整行政审批项目的决定》（国发［2004］16号）和有关规定的贯彻执行工作彻底落到实处。通知要求，中国房地产估价师学会要严格按照房地产经纪管理的有关规定做好房地产经纪人执业资格注册工作，将准予注册、注销注册的人员名单报建设部备案，及时公布注册信息，为公众提供便捷的查询渠道，并自觉接受建设部的监督和指导。中国房地产估价师学会要通过房地产经纪人执业资格注册工作，将房地产经纪人执业资格注册与房地产经纪行业自律管理结合起来；大力推动房地产经纪行业诚信建设，建立房地产经纪人和房地产经纪机构信用档案；开展房地产经纪机构资信评价，建立房地产交易信息共享系统，促使房地产经纪人和房地产经纪机构为居民提供行为规范、诚实信用、信息准确、高效便捷的服务；制定房地产经纪执业规则，探索房地产经纪损害赔偿和执业风险防范制度。

（6）为规范房地产估价行为，加强房地产估价市场监管，全面提高房地产估价行业执业水平，促进房地产估价行业的健康持续发展，按照《国务院办公厅转发财政部关于加强和规范评估行业管理意见的通知》（国办发［2003］101号）要求，2004年7月1日，建设部办公厅发布《建设部关于对房地产估价行业进行全面检查的通知》，决定对房地产估价行业开展一次全面检查。检查对象包括：一是从事房地产价格评估业务的房地产价格评估机构及其分支机构，包括取得房地产价格评估资格的资产评估所、会计师事务所等社会中介机构。二是房地产估价人员，包括房地产估价师和房地产评估员。重点检查专职注册房地产估价师。

此次检查的重点是房地产估价机构及房地产估价人员的执业资质（资格）和执业质量，包括房地产估价机构和房地产估价人员是否严格执行国家有关规定、技术规范和职业道德等。具体检查内容包括机构设立情况、机构内部管理、经营业绩、估价报告质量和职业道德、注册房地产估价师以及地方房地产估价行业自律组织的建设情况。

对不符合条件设立的房地产估价机构要取消或降低其资格等级；对未彻底完成脱钩改制的房地产估价机构，取消其房地产估价资格；对伪造、涂

改、转让《房地产估价师执业资格证书》或《房地产估价师注册证》，允许他人以自己的名义执业，出具不实估价报告，在两个以上机构执业等违法、违规行为，要依法查处；对房地产估价机构和注册房地产估价师有不正当竞争、出具不实估价报告等违法、违规行为的，应当依法追究机构及有关人员的责任。将本次清理检查工作获取的房地产估价机构、房地产估价师个人的良好行为和不良行为等信息，记入其信用档案，向社会公示，接受社会监督。

（7）2004年7月1日建设部颁布《建设部关于公布2004年度评定合格的一级资格房地产价格评估机构名单的公告》。根据《建设部关于评定2004年一级房地产价格评估资格有关问题的通知》（建住房函［2004］55号）的规定，专家对上报的84家房地产价格评估机构进行了评审。评审合格且经公示无异议的55家一级资格房地产价格评估机构名单在此次公告中予以公布。

（8）为了促进土地估价行业的持续、健康、规范发展，提高土地估价行业的执业水平，根据《国务院办公厅转发财政部关于加强和规范评估行业管理意见的通知》（国办发［2003］101号）精神，2004年8月4日，国土资源部发布《关于开展土地评估行业全面检查加强和规范土地评估行业管理的通知》（国土资发［2004］168号），决定于2004年8月至12月，在全国范围内开展土地估价行业的全面检查，进一步加强和规范土地估价行业管理。检查的主要内容有：一是土地估价机构的执业资格及内部管理制度建设情况。二是估价机构脱钩改制情况。三是估价机构及其人员的执业质量情况。四是行业监管制度的执行情况。五是土地估价行业自律组织建设情况。

本次检查工作由各省（区、市）国土资源行政主管部门负责对本行政辖区内从事土地估价业务估价机构的全面检查。检查工作分三个阶段进行，即采取自查、抽查、整顿规范三阶段相结合的方式进行检查。

（9）2004年8月20日举行内地房地产估价师与香港测量师（产业）资格互认颁证大会，建设部向获得内地房地产估价师资格的香港测量师颁发了房地产估价师注册证书；同时，香港测量师学会向获得香港测量师资格的内地房地产估价师颁发了香港测量师证书。这标志着作为CEPA（内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排）安排下的内地房地产估价师与香港测量师（产业）首批资格互认工作全部完成。双方将在遵循对等原则、总量和户籍控制原则和侧重互认专职人员原则的基础上，紧密合作、相互促进、共同发

展，为内地和香港的房地产估价共同发展奠定基础。

（10）根据《行政许可法》和《国务院对确需保留的行政审批项目设定行政许可的决定》（国务院令第412号）的有关规定，经建设部第45次常务会议讨论通过，2004年10月15日，建设部发布《建设部关于纳入国务院决定的十五项行政许可的条件的规定》（建设部第135号令）。该规定自2004年12月1日起开始施行。

十五项规定中有两条涉及到房地产中介服务行业的发展。其中，第二条规定工程造价咨询企业可分为甲级、乙级和最低等三级资质。第十三条规定房地产估价机构资质等级分为一、二、三级，一级资质由建设部审批，二级及以下资质由省、自治区、直辖市人民政府房地产行政主管部门审批。一级资质房地产估价机构需从事房地产估价活动连续6年以上，取得房地产估价机构二级资质2年以上；有限责任公司的注册资本人民币200万元以上，合伙企业的出资额人民币120万元以上；有15名以上专职注册房地产估价师，近两年平均每年完成估价项目总数200宗以上，估价标的物建筑面积50万平方米以上或者土地面积25万平方米以上。二级资质房地产估价机构需从事房地产估价活动连续4年以上，取得房地产估价机构三级资质2年以上；有限责任公司的注册资本人民币100万元以上，合伙企业的出资额人民币60万元以上；有8名以上专职注册房地产估价师；近两年平均每年完成估价项目总数150宗以上，估价标的物建筑面积30万平方米以上或者土地面积15万平方米以上。三级资质房地产估价机构需满足有限责任公司的注册资本人民币50万元以上，合伙企业的出资额人民币30万元以上；有3名以上专职注册房地产估价师；在暂定期内完成估价项目总数100宗以上，估价标的物建筑面积8万平方米以上或者土地面积3万平方米以上等条件。新设立的房地产估价机构的资质等级按照最低等级核定，并设1年的暂定期。

（11）2004年11月25日中国房地产估价师与房地产经纪人学会颁布了《关于公布房地产估价师继续教育合格人员名单的公告第38号》。该公告根据《房地产估价师注册管理办法》（建设部第100号令）的有关规定，将参加由中国房地产估价师学会主办，安徽省建设厅、安徽省房地产业协会协办的房地产估价师业务培训，并达到继续教育合格标准的房地产估价师人员名单予以公布，名单共155人。其中，注册房地产估价师人数为133人，非注册房地产估价师7人，另补充公告以前已通过继续教育的房地产估价师人数

为15人。尽管房地产估价师继续教育工作开展不久，教育模式仍在探索之中，但随着房地产估价师继续教育工作力度的逐步加大，培训体系的日益完善，我们的房地产估价师队伍质量将会逐渐得到提升。

2. 房地产估价行业现状

目前，中国房地产估价师与房地产经纪人学会、中国土地估价师协会均是全国非赢利的自律性社会组织，分别由建设部和国土资源部主管。房地产估价师和土地估价师的人数分别超过两万人。为进一步贯彻落实《行政许可法》，建设部于2004年10月15日发布第135号令，继续保留对房地产价格评估机构资质等级的评定。

中国的房地产估价业起步于1993年。1993年和1994年，人事部和建设部分两批认定了355名房地产估价师。从1995年公开举行了全国首次房地产估价师执业资格考试以来，建设部、人事部共组织了7次全国房地产估价师执业资格统一考试。截至2004年11月1日，全国共有26684人取得房地产估价师执业资格，19079人获准注册执业，其中2003年全国房地产估价师考试共通过5973人，这里的第九批统计数据为2004年首批个别省份注册人数。表1列出了全国注册房地产估价师的分布情况，图1为历年新增房地产估价师注册情况的变动趋势。

表1　全国注册房地产估价师分布表

单位：人

地区＼批次	第一批 1993年	第二批 1994年	第三批 1995年	第四批 1997年	第五批 1999年	第六批 2000年	第七批 2002年	第八批 2003年	第九批 2004年	合计
北　京	16	55	278	328	310	253	186	156	—	1582
天　津	7	5	65	27	62	57	70	72	—	365
河　北	7	7	87	131	38	62	38	69	—	439
山　西	2	10	83	82	67	111	38	49	—	442
内　蒙	3	4	37	76	68	85	—	123	—	396
辽　宁	10	11	83	134	121	114	47	79	—	599
吉　林	5	4	33	111	71	92	25	57	—	398
黑龙江	6	7	29	102	77	63	62	46	45	437
上　海	11	15	228	367	393	335	112	113	—	1574
江　苏	7	7	111	280	301	229	307	339	—	1581
浙　江	5	2	134	223	259	204	204	71	111	1213
安　徽	6	11	85	182	104	124	81	75	—	668

续表 1

地区＼批次	第一批 1993 年	第二批 1994 年	第三批 1995 年	第四批 1997 年	第五批 1999 年	第六批 2000 年	第七批 2002 年	第八批 2003 年	第九批 2004 年	合计
福　建	4	6	124	180	178	166	92	116	—	886
山　西	—	1	50	163	82	126	69	88	—	579
山　东	6	9	85	200	120	175	147	161	—	903
河　南	5	4	98	139	127	122	48	63	—	606
湖　北	5	5	188	243	183	97	—	161	—	882
湖　南	6	3	174	211	120	83	49	87	—	733
广　东	12	9	211	311	387	332	38	212	—	1512
广　西	5	5	40	84	60	76	—	125	—	395
海　南	—	3	59	63	41	26	13	15	—	220
重　庆	—	—	—	67	122	70	130	33	—	422
四　川	2	9	97	121	70	179	224	34	270	1006
贵　州	—	—	29	54	30	42	32	17	—	204
云　南	2	1	18	64	41	59	28	34	—	247
西　藏	—	—	—	4	1	2	1	—	—	8
陕　西	3	8	15	58	19	31	—	56	—	190
甘　肃	2	3	15	13	17	25	—	9	15	99
青　海	1	—	8	16	9	9	—	4	—	47
宁　夏	—	—	6	26	20	29	23	10	—	114
新　疆	2	1	57	46	37	32	50	42	—	267
新疆建设兵团	—	—	—	23	9	16	16	1	—	65
合　计	140	215	2527	4129	3544	3426	2130	2517	441	19079

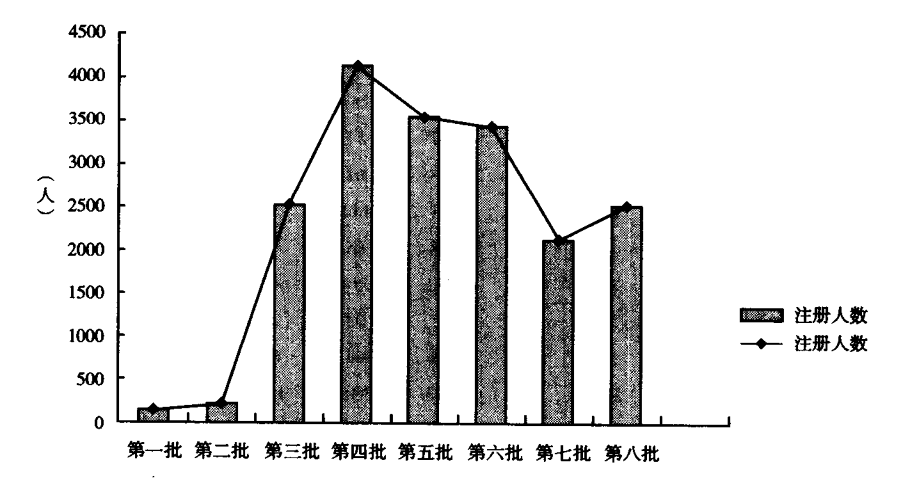


图 1　全国历年新增房地产估价师注册人数变动趋势图

按照建房［1997］12号文件精神，根据注册资本、人员构成、执业经验以及业务规模等条件，建设部将估价机构分为三个资质等级。2004年10月15日，建设部发布《建设部关于纳入国务院决定的十五项行政许可的条件的规定》（建设部第135号令），进一步明确的将房地产估价机构分为三个资质等级，一级资质由建设部负责审批。建设部每年定期对房地产估价机构的资质，尤其是一级资质进行评定考核。2004年，建设部组织多名专家对全国范围内上报的86家一级资质的房地产估价机构进行评审，其中55家评审合格并顺利通过公示。目前，国内房地产估价机构数量已达到3000多家，其中90家具有一级资质。各省市一级资质房地产估价机构的数量分布具体（见表2）。

表2 全国一级资质房地产估价机构分布表

单位：个

北京	25	吉林	3	云南	0	贵州	2
天津	2	浙江	4	西藏	0	海南	0
内蒙古	1	山东	1	青海	0	重庆	3
辽宁	3	山西	2	宁夏	0	甘肃	1
上海	9	黑龙江	1	广东	7	—	—
江苏	3	安徽	5	四川	5	—	—
福建	0	河南	2	陕西	2	—	—
江西	1	湖南	1	新疆	3	—	—
湖北	3	河北	0	广西	1	—	—

目前，全国土地估价机构有1700余家。根据国土资源部关于土地估价机构实行向土地估价行业自律组织注册制度的规定，2004年在中国土地估价师协会注册的全国范围执业的土地估价机构有205家，具体分布情况见表3。

3. *房地产经纪业现状*

我国房地产中介行业兴起的时间不久，行业发展还不成熟，房地产经纪门槛低，容易进，泥沙俱下，鱼龙混杂。因此房地产中介行业的整体诚信水平令人忧虑，各房地产中介公司，诚信水平参差不齐。有些房地产中介公司不坚守职业道德，不守规矩，作虚假的市场宣传，欺诈瞒骗，吃差价，甚至卷钱逃跑。百姓对此反响强烈，中介行业的形象受到严重的损害。但与此同时，一些树立了良好诚信度、具备市场美誉度的品牌经纪公司利用自身经营专业化、机构规模化、服务特性化的优势，借助市场资源，整合自身的优势

与客户联动，为客户提供良好的专业服务，推进自身的诚信建设和诚信水平，赢得了广大消费者的口碑。

表 3 全国范围内从事土地估价业务机构的推荐名单分布表

单位：个

北　京	43	吉　林	3	云　南	2	贵　州	1
天　津	0	浙　江	4	西　藏	0	海　南	6
内蒙古	7	山　东	13	青　海	1	重　庆	8
辽　宁	5	山　西	5	宁　夏	2	甘　肃	1
上　海	8	黑龙江	6	广　东	11	—	—
江　苏	4	安　徽	10	四　川	17	—	—
福　建	4	河　南	4	陕　西	5	—	—
江　西	1	湖　南	4	新　疆	9	—	—
湖　北	9	河　北	6	广　西	9	—	—

针对房地产经纪业出现的种种问题，规范房地产经纪业的市场行为，近年来政府有关部门不断加大监管力度，相继出台了一系列指导性的政策规范。2003 年 3 月，北京市国土资源与房屋管理局要求，房地产经纪机构不得以"房屋银行"、"房屋超市"名义发布房地产经纪广告、受理房地产经纪业务。2004 年 4 月，北京市国土资源与房屋管理局规定，房地产经纪机构在代理房屋租赁业务时，必须委托银行进行租金的收付。房地产经纪人执业资格认证制度的确立及健全也起到积极的作用。自 2002 年 10 月 11 日至今，房地产经纪人执业资格考试已经举行了 2 次，取得执业资格的人数达到 15724 人，其中西藏自治区执业合格人数于 2003 年实现零的突破。人员分布情况见表 4。

表 4 全国首批经纪人执业资格考试合格人员分布表

单位：人

北　京	608	吉　林	254	云　南	283	贵　州	162
天　津	388	浙　江	1342	西　藏	1	海　南	179
内蒙古	141	山　东	1325	青　海	11	重　庆	650
辽　宁	377	山　西	257	宁　夏	93	甘　肃	105
上　海	1317	黑龙江	247	广　东	1013	新疆建设兵团	92
江　苏	1388	安　徽	593	四　川	1110	合　计	15724
福　建	574	河　南	411	陕　西	148	—	—
江　西	330	湖　南	453	新　疆	261	—	—
湖　北	773	河　北	417	广　西	342	—	—

二 中国房地产中介服务业中的主要问题

1. *房地产经纪业诚信缺失现象严重*

目前，房地产经纪行业诚信状况令人堪忧。制作虚假广告、散播虚假信息、赚取高额差价已成为诸多黑中介的惯用伎俩，不但使消费者的财产受到损失，而且还增加了日常烦恼，严重损害了消费者的合法权益。许多消费者，尤其是求租者更愿意亲自或是托亲朋好友与房东直接交易，“经纪”一词在他们眼里已经成为“虚假骗人”的代名词。近年来，政府有关部门越来越重视对房地产经纪业的管理，不断加大监管力度，房地产经纪人资格认证制度及注册执业制度将会对房地产经纪行业的运行起到有效的规范作用。

当前，造成房地产经纪业诸多问题的主要原因有：

（1）房地产经纪行业准入门槛低，品牌意识较弱。许多从业人员专业知识不足，素质较差，特别是缺乏职业道德。首先，绝大多数房地产中介机构尚未形成自己真正强有力的品牌，在经营意识中缺乏长期考虑，只图眼前利益。其次，房地产中介从业人员资格认证制度尚未全面落实，一些上岗人员没有接受全面的职业培训，缺乏相关经营活动的经历。尽管房地产经纪人资格认证制度已经培养出一批专业能力很强的人才，但也有一部分人经受不住经济利益的诱惑，利欲熏心，做出有违职业道德的行为。最后，有些中介机构和从业人员缺乏敬业精神和职业道德，发布虚假信息，个别中介人员更是串通一气，广设陷阱，哄骗消费者签订不平等的中介服务合同等等。

（2）房地产经纪业的监管体系亟待建立。法律法规不健全、不具体，行业管理部门缺乏相互之间的沟通和协调，在一定程度上造成了房地产经纪业鱼龙混杂的局面。

（3）房地产经纪业的自律守则有待完善。从根本上讲，行业自律是房地产经纪业健康发展的需要。目前，我国房地产经纪业缺乏系统的自律守则，应借鉴国际上的先进经验，尽快制定房地产经纪人行为守则和操作规范，尽快完善监管机制，使房地产经纪行为有章可循。

总之，造成房地产经纪行业市场诚信缺失，有多方面的原因。要扭转房地产中介市场诚信缺失的局面，需要通过政府、经纪机构和广大市场参与者多方的共同努力才能实现。

2. 房地产抵押评估时有价值失真

房地产抵押贷款估价业务是估价界的主要业务之一。我国银行业自20世纪90年代初以来，越来越多地对房地产贷款项目采用抵押等保证方式，由此我国房地产抵押贷款估价业务得到较大发展。然而，房地产具有价值大的特点，一宗房地产少则几百万元，多则上千万元，甚至上亿元。在房地产抵押贷款估价时，估价结果的偏差会导致房地产抵押贷款额与房地产市场价值发生严重偏离。20世纪80年代美国大批银行倒闭以及1997年东南亚金融危机爆发的重要原因就在于此。

在估价业务失败案例中，申请人、银行以及估价师相互勾结，进行虚假抵押估价的占有一定比例。首先，我国市场经济体制正在建设健全之中，尚没有形成系统的诚信制度。许多企业采取各种手段骗取银行贷款，这已成为虚假抵押及虚假估价屡禁不止的源头。其次，有一部分估价人员职业道德低下，迎合客户利益，甚至出具虚假、不实估价报告。第三，一些银行管理人员与申请人、估价机构内外勾结，联合骗取银行信贷资金。同时存在银行向估价机构索要回扣的不正常现象。

房地产抵押贷款估价的技术规范有待明确。目前我国尚未出台有关抵押贷款估价业务的准则或指导意见，这与《国际评估准则》、《欧洲评估准则》等国际性、区域性评估准则中将抵押贷款估价业务作为规范重点的做法有着很大不同，我国的抵押贷款估价业务亟待全面规范。由于缺乏必要的技术规范，给抵押贷款估价业务带来很大的混乱。如在抵押贷款业务中，有的估价师认为应当估价抵押物的市场价值或正常市场条件下的价值，而有的估价师则认为应当估价其清算或变现价值。这种价值定义上的理解模糊不仅难以保证估价结果的准确性，误导银行做出正确决策，给银行带来巨大的风险，而且也极大地影响了估价行业的社会形象。

3. 城市房屋拆迁补偿纠纷不断

近几年来，我国的经济发展始终处于快速发展时期，城市基础设施建设的投资增长幅度越来越大，世贸组织的顺利加入以及2008年奥运会的成功申办等利好消息无疑会进一步加快城市建设的步伐。但一些城市的领导班子并没有能够很好的认清城市更新建设与经济发展水平之间的协调关系，只是一味的为了拆迁而拆迁，一味追求拆迁量的多少，结果出现了盲目的大规模拆迁现象。针对这一问题，国务院办公厅于2004年6月6日发布了《国务院办公厅关于控制城镇房屋拆迁规模 严格拆迁管理的通知》，这势必会在未

来几年时间内大大降低全国范围内的城市房屋拆迁总量，在一定程度上解决一些拆迁纠纷问题。但是，我们必须认识到拆迁纠纷不是单单由某一个原因所引发，仅靠缩减城市房屋拆迁的规模和数量不可能从根本上杜绝拆迁纠纷。因此，认清引发拆迁纠纷的种种诱因是必须的，尤其是估价师在拆迁估价中扮演的重要角色更不容回避。

城市房屋拆迁估价是房地产估价业务中工作量大、政策性强、对估价人员素质要求高、工作风险大的工作。它不仅关系到成千上万家拆迁户的切身利益，也直接影响着社会稳定的大局。在拆迁补偿估价过程中，拆迁方和被拆迁方经常会就补偿金额多少问题闹得不可开交，而补偿金额的多少是以估价师出具的估价报告为直接参考依据的。评估价值过高，拆迁方不满意，过低被拆迁方有意见。为了让双方在博弈过程中达成一致，评估价值必须同被拆迁房屋的市场真实价值相吻合。这就要求估价师必须独立、客观、公正，而不能弄虚作假，更不能一味迎合委托方的意愿，否则就会做出错误的价值判断，进而引发拆迁纠纷。

目前，城市房屋拆迁纠纷问题已经成为政府部门管理工作的重中之重。为了解决这一难题，国务院于 2001 年 11 月 1 日颁布实施《城市房屋拆迁管理条例》，强调房屋拆迁补偿应与房屋真实价值真正挂起钩来。随后，建设部于 2003 年 12 月 1 日发布《城市房屋拆迁估价指导意见》，明确规定了房屋的拆迁价格和价值标准，确定了房屋拆迁估价机构的选择方式，明确了房屋拆迁估价结果的公示和对估价机构产生争执的解决办法。该指导意见的发布非常必要，也非常及时，为规范城市房屋拆迁估价行为，维护拆迁当事人的合法权，减少房屋拆迁纠纷起到了积极的推动作用。

三　中国房地产中介服务业展望

1. 房地产中介行业自律体系进一步健全

从国外同行的先进经验来看，随着房地产中介行业的发展，政府行政管理职能和行业组织自律管理分工越来越明确，绝大多数的管理职能由行业自律组织负责执行，行业行政主管部门只负责监督。当前，建设部将房地产经纪人执业资格注册的工作移交给房地产估价师与房地产经纪人学会承担，这是发展的方向。可以相信，随着估价行业的不断发展，房地产估价行业自律组织的不断壮大，房地产估价行业管理的重担最终会落在房地产估价师与房

地产经纪人学会的肩上。今后，房地产中介行业的健康发展要靠行政主管部门和行业自律组织共同努力，行政部门将加大对中介机构及从业人员的监督力度，奖优惩次；行业自律组织将加快建立自律性管理约束机制，加快完善各项自律性管理制度，实现自我约束与自我激励相结合的自律管理模式。

2. 房地产中介行业的规章制度逐渐完善

“不以规矩，无以成方圆”，房地产中介行业的健康发展离不开完善的规章制度。随着房地产中介行业自律体系的逐步建立，行业自律组织被赋予更多的行业自律管理的权利和责任，可以更好地保证行业行为守则以及基本准则的统一性、规范性和时效性。因为行业自律组织与中介机构的关系更为密切，更清楚行业内部存在的问题，也可以更及时地提出积极有效的解决办法和途径。同时，轻装上阵的行政主管部门可以更专心于行业宏观问题的研究分析，建立一套系统的规章制度，为行业自律组织的管理提供依据。

3. 房地产中介机构品牌化势在必行

在竞争日益激烈的市场经济中，品牌意味着王牌，意味着成功。要在风云突变的市场经济大潮中长期屹立不败，就必须拥有自己的品牌。目前，在大多数房地产中介机构和从业人员还没有做好经济环境从卖方市场转向买方市场的应对准备，品牌意识还没有树立。估价机构繁多、估价业务紧俏使得估价市场的竞争愈演愈烈，再加上人们对品牌的信任感越来越强，使得品牌树立成为每个估价机构必须面对的问题。政府在加大对房地产经纪业的市场监管力度同时，培育出了一批优秀的房地产中介机构品牌，这些品牌正在通过连锁经营的模式，向全国各地拓展他们的业务。随着房地产中介服务市场的规范和完善，会有越来越多的优秀房地产中介品牌涌现出来。但必须看到，同其他发达国家相比，我国的房地产中介服务业品牌化发展尚处于起步阶段。因此，我国的房地产中介服务业应加快行业规范制度建设，在借鉴外来同行先进经验的基础上，结合我国的国情，走出一条独特的品牌化之路。

作者单位：中国人民大学

2004年中国物业管理发展评析

张玉亭　吴正红

2004年是中华人民共和国《物业管理条例》（以下简称《条例》）颁布后中国物业管理面临新的发展机遇的第一年，《条例》的出台使行业发展有了坚实的基石；2004年是中国物业管理业真正驶入法制化、规范化轨道的第一年，法规制度建设开始得到了前所未有的重视；2004年也是中国物业管理业创新发展的一年，创新和变革、焦点和热点、机遇和挑战充斥着中国的物业管理业。

一　2004年中国物业管理发展综述

中国的物业管理业是一个新兴的行业，也是一个特殊的行业，作为个人财富和社会财富的守护者，与百姓的生活息息相关。它既能表现城市居民生活的水平，又能体现城市管理的水平。大力发展物业管理业，能有力促进提高人民群众居住质量、拉动经济增长、加快政府职能转变、促进城市文明发展和增加城市就业岗位。我国的物业管理经过二十多年的发展，已经形成了庞大的产业经济规模，我国的物业管理企业总数已超过2.7万家，从业人员超过270万人，物业管理行业年营业收入已达1000亿元左右，物业管理行业正成为我国第三产业的重要组成部分。

（一）2004年物业管理总体发展状况

2004年堪称中国物业管理的立法年，继2003年全国《物业管理条例》

颁布实施后，大批具有实践意义的相关配套规章、地方性法规的纷纷出台，加之相关法规的修订完善，这都将中国物业管理行业送上了快速、规范、稳健的行进轨道。

由国家发展和改革委员会会同建设部发布的自2004年1月1日起执行的《物业服务收费管理办法》，对物业收费方式、物业成本计算标准等做出了新的规定。按照新办法的规定，物业服务收费将区分不同物业的性质和特点分别实行政府指导价和市场调节价。其中，政府指导价并不是统一定价，主管部门不但要根据物业管理服务登记标准等因素制定相应的基准价，还将制定浮动幅度，并定期公布，具体收费标准则由业主与物业管理企业根据规定的基准价和浮动幅度在物业服务合同中约定；实行市场调节价的物业服务收费，则完全由业主与物业管理企业在物业服务合同中进行约定。交纳物业服务费的方式分为“包干制”和“酬金制”两种。

建设部第125号令《物业管理企业资质管理办法》于2004年3月17日颁布，2004年5月1日起正式实施，对物业管理实行了“分餐制”。作为建设部的一项重大举措，就像全国的人口普查一样，在物业管理行业卷过了一阵资质审批的狂潮。值得关注的是，绝大多数在房地产行业的外资物业管理企业都没有搭上这一辆“首班车”，同时也使业主的自治组织和个人望洋兴叹。通过类似的门槛设定，这一法令在相当程度上保护了现有的已取得资质的物业管理企业的利益，同时，也使各地相关的确切数字得以浮出水面。

2004年9月《建设部关于印发〈前期物业服务合同（示范文本）〉的通知》（建住房［2004］155号）以及《建设部关于印发〈业主临时公约（示范文本）〉的通知》（建住房［2004］156号）很大程度上是前期物业管理中业主与开发商之间矛盾的必然产物，同时也进一步明确了物业管理收费的方式，进一步承认了《业主临时公约（示范文本）》的法律效力，这两个“示范文本”将对以后新入住的小区前期物业管理提供实质上的支持与利好。

国家发展和改革委员会会同建设部发布的《物业服务收费明码标价规定》（发改价检［2004］1428号）于2004年10月1日施行，在全国范围内激起了一阵整改物业公司的热潮。由于长期以来物业服务的收费没有得到严格规范，收费的透明度不高，曾经出现一些损害业主合法权益的情况，引发不少纠纷。这一规定的出台，表面上是通过“明码标价”的方式让业主一目了然，其背后的实质则是物业管理“政府定价”和“政府指导价”将逐步

淡出市场，并将催化物业管理的新旧换代。此后，各省市对照制定的《物业服务收费管理办法》相继出台，如山东、江苏、北京、武汉等地。

（二）发展特点

1. 物业管理制度建设步伐加快

建设部先后印发了《前期物业管理招标投标暂行办法》、《业主大会规程》、《物业管理企业资质管理办法》及《业主临时公约》和《前期物业服务合同》的两个示范文本；与国家发改委共同制定了《物业服务收费管理办法》和《物业服务收费明码标价规定》，各地也纷纷制定和完善了当地的配套法规和实施细则。《条例》实施以来，基本形成了物业管理法规规章体系，业主大会、业主公约、招投标及物业承接验收等各项制度，正在建立和健全。

2. 业主自治机制初步建立和创新

业主大会制度的实施，改变了过去业主委员会制度下，在一些住宅小区内业主共同事务由少数业主说了算、决策难以体现大多数业主意愿的状况。上海市按照《条例》要求新成立和转化的业主大会已近5000个，业主通过业主大会进行民主协商的自我管理机制正在发挥作用。而且业主自治机制也在实践中不断探索和创新，如深圳、北京、上海、南京等地试点将业主委员会的筹备、产生和运作纳入街道办或居委会的指导、监督之下，取得了初步的效果。

3. 物业管理各方主体利益和权益保障加强

《条例》确立了物业管理活动属于民事活动，业主和物业管理企业之间是平等的民事主体的基本准则，为物业管理活动双方的合法权益提供了法律保障。业主可以要求物业管理企业按照物业服务合同提供规范的物业管理服务，物业管理企业同样可以要求业主按照合同履行约定的义务。《条例》颁布后，人民法院受理的物业管理案件比过去有明显增加。业主诉讼物业管理企业违反合同的案件大多以业主胜诉，而由物业管理企业诉讼业主拖欠物业管理费的案件则基本以物业公司胜出。

4. 市场化物业服务收费机制逐步形成

《物业服务收费管理办法》和分等定级文件的制发，“有偿服务”、“质价相符”、“优质优价”等市场化的物业服务收费观念开始深入人心。物业管理企业更加注重根据业主的实际需求和支付能力提供适度的物业管理服务，并在此基础上与业主协商确定物业服务价格。部分业主中过去存在的指

望享受高质量服务，又不愿支付相应的费用的观念也有了很大转变。《条例》实施以来，物业服务收费水平总体得到平抑，而收费率则有了明显上升。

5. 物业管理独立市场地位特征确定

物业管理招投标制度的推行，从制度上剪断了房地产开发与物业管理的脐带，一方面有助于解决建管不分带来的问题，保障业主的合法权益，同时，也为各类物业管理企业参与公平竞争提供了市场条件，给一些民营企业创造了发展机会，初步形成了多种所有制形式共同发展的局面。部分有远见的开发商主动将开发项目交给社会上的品牌物业管理企业进行管理，自己则集中精力做开发，实践证明取得了很好的效果。不少地方的物业管理企业顺应市场要求，通过兼并、重组等手段进行资产和资源整合，涌现了一批资金雄厚、管理规范、技术先进、竞争力强的物业管理企业，物业管理独立市场地位得到确定，市场结构得到进一步优化。

6. 物业管理市场稳步、健康发展

目前我国物业管理企业总数已近 3 万家，从业人员超过 250 万人，年营业总收入接近 800 亿元。物业管理市场稳步、健康发展，已经成为推动国民经济增长、增加就业的一支重要产业力量。

（三）全国物业管理与地方实践

1. 全国物业管理的基本状况

2004 年全国物业管理公司共有 207 万家，从业人员 250 万人左右，新增加全国物业管理示范小区（大厦）140 家左右，中国物业管理协会新增会员单位 102 家，总数达到了 1000 多家；国内各省市新增物业管理协会 10 多家，包括陕西省、南宁、秦皇岛等。

2. 全国部分省市的物业管理实践

（1）深圳。2004 年是深圳物业管理行业发展平稳而又不失精彩的一年，理智和成熟这两个名词越来越能体现深圳物业管理行业发展的特色。2004 年深圳市行业主管部门通过加大法规建设力度，制定了《深圳经济特区物业管理条例（草案送审稿）》，并启动《条例草案送审稿》附件的起草工作；贯彻落实《中华人民共和国行政许可法》，结合深圳市行政审批制度改革的实际，完成深圳资质与国家资质并轨工作；加强市场监管力度，通过完善物业管理招投标专家库，制定《深圳市物业管理招投标专家库管理办法》，加强对全市物业管理招标、投标的市场管理，使招投标工作制度化、市场化、透

明化；出台物业管理考评专家库管理办法，进一步增进物业管理考评工作的规范度和科学性；加强调查研究，落实政府和企业对话制度，积极为企业服务，先后深入基层调研；业主委员会改革试点初见成效；首届物业管理活动周的开展让物业管理更加深入民心，为广大居民所喜闻乐见。深圳物业管理在23年的发展历程中，取得了不俗的成绩。2002年，深圳市因大力推行物业管理而荣获建设部“中国人居环境范例奖”。截至2004年第二季度，深圳市共有正式注册的物业管理公司703家，在建设部颁发的国家一级物业管理资质证书的119家企业中，深圳有34家，占近30%的比例，此外还有近20家符合国家一级申报条件的企业正在申报中。深圳市物业管理从业人员十余万人，管理全市3544个项目，管理总建筑面积1.85亿平方米。此外，深圳还有近180家企业在国内其他80多个城市接管项目491个，管理总建筑面积6147万平方米，市外顾问项目344个，顾问总建筑面积5459万平方米。深圳物业管理项目历年所获“全国物业管理示范项目”共168个，获“广东省物业管理示范项目”226个。特区内住宅类物业的物业管理覆盖率达78%以上。物业管理服务质量也不断在提高并得到广大市民的认同，据市文明办2004年7月份通过媒体公布的、由独立第三方调查结果显示，深圳市市民对物业管理行业的满意度达到88.5%。

（2）上海。近几年上海物业管理行业发展势头迅猛，物业管理企业成长迅速，已有13家管理服务规模高达数百万平方米的大型品牌物业管理企业被评上了国家一级资质企业。统计数字显示，截至2003年底，上海市经注册登记的物业管理企业近2563家，从业人员11.65万人，管理各类物业面积达到3.425亿平方米。特别是上海物业管理企业还在全国12个省的25个城市，接下了近800万平方米的全权管理和顾问管理项目，其发展势头强劲有力。

目前，上海这些已经成长起来的品牌物业管理企业，在全国已经有极强的市场号召力，其品牌的知名度、美誉度、满意度，包括企业综合实力及发展潜力，丝毫不逊色其他任何地方品牌物业管理企业。值得关注的是，近年来，日趋激烈的竞争也极大地推动了上海物业管理企业不断苦练内功，打造品牌。如上海东湖物业在进军西安、成都、济南等地的同时，提出“重规模扩张，更重服务质量”；陆家嘴物业建立“96916”信息服务平台，满足业主的多种生活需求，提出了做业主“好保姆、好管家、好朋友”的服务理念，并成为全国第一家通过质量、环境、职业安全卫生三项质量体系国际认

证的物业管理企业。据上海市房地局的最新消息显示，2002 年上海物业公司的经营总收入为 86 亿元，2003 年超过 100 亿元。如今物业管理已成为上海一个异军突起的新兴产业。2004 年，上海共诞生了 22 个全国物业管理示范小区，31 个全国物业管理优秀小区。

（3）北京。北京市物业管理起步较晚，直到 1992 年才注册第一家物业管理企业。但是由于比较注重学习发达国家和地区物业管理的先进经验，不到 10 年时间，物业管理就从房地产业分离出来，逐步形成一个新兴的服务行业，发展也越来越迅速，主要表现为这样几个方面：一是市场主体不断增加。1996 年，北京市物业管理企业仅有 80 余家，从业者仅几千人；2004 年底，全市共有物业管理企业 2200 多家，从业人员约 20 万人。目前已获建设部一级资质的企业有 11 家，二级资质的企业有 30 多家，三级资质的近 500 家；二是物业管理覆盖面逐步扩大。1995 年，全市住宅物业管理覆盖面仅为 11%，目前，全市住宅总建筑面积 2.2 亿平方米，实行物业管理总建筑面积达 1.5 亿平方米，占 70%。过去单位自管房和直管公房小区逐步走向物业管理过度，还有一些机关办公大楼、大学、军队大院都逐步推行物业管理，丰富了物业管理类型；三是市场主体行为逐步规范。目前，北京市绝大多数物业管理企业树立了服务的观念，建立了比较完善的管理服务规章制度，掌握了基本的服务技能，能以北京市物业管理政策法规为依据，为业主提供规范化、专业化的服务。物业管理服务收费能做到公开、透明、合理，物业管理公司的市场主体行为逐步规范；四是从业人员素质逐步得到提高。北京市 2200 多家物业管理企业的经理都参加了建设部组织的经理培训，25000 名管理人员参加了北京市组织的部门经理和管理人员的上岗培训、电工、水质化验员等特殊工种的操作人员全部按要求持证上岗，最终目标是使物业管理专业人员全部持证上岗；五是政策法规体系逐步建立。北京市国土房管局和有关部门研究制定了一系列的配套政策，基本形成了比较完备的物业管理政策体系，主要包括关于业主委员会的组建办法、关于物业管理企业的资质审批和资质等级管理办法、关于物业管理收费办法、关于物业管理公约的核准办法、关于公共维修基金的归集和使用管理办法、关于物业管理招投标办法等。为了贯彻落实《条例》，北京市国土房管局结合本市物业管理发展现状，分析了当前物业管理存在的主要问题，确定了地方立法的重点和难点内容，并依据《中华人民共和国立法法》的有关精神，确定了贯彻实施物业管理条例的基本思路，即采取“1 +1 +9 +5”的方式，即出台 1 个政府规章（《北

京市物业管理办法》)，1个过渡意见（政府规章出台之前关于贯彻实施物业管理条例的过渡意见），9个配套文件和5个示范文本。

（4）广州。广州市物业管理行业经过近二十年的发展，日见受到社会的关注，并取得了一定的成绩。到2003年底，广州市正式批准成立的物业管理企业达到724家，物业管理从业人员超过6万人，在管物业达1.3亿平方米，管理项目三千多个，覆盖人口222万。自1995年国家建设部组织全国城市物业管理考评以来，广州市共有54个住宅（大厦、工业区）获全国物业管理考评的示范小区（大厦、工业区）称号，97个获得广东省物业管理示范小区（大厦、工业区）称号，有205个住宅小区（大厦）被评为广州市物业管理示范或优秀小区（大厦）。目前，广州物业管理发展呈现如下一些特点：一是物业管理的市场竞争趋于激烈。由于物业管理是低风险、低利润的行业，参与竞争，对外扩张，力争更多的地盘，实现规模效益，成为众多管理公司力求生存的必然选择，从而引发了较激烈的市场竞争；二是公众对物业管理的认同和接受程度不断提高。初期在住宅小区小心翼翼尝试的专业物业管理目前已推及到商业大厦、大型购物中心、公寓别墅，且正在向福利房、直管房、单位自管房等领域全面渗透。广州市东山区作为广州惟一编制了推进住宅小区物业管理工作“五年规划”的区，计划到2007年，小区物业管理覆盖率达到95%以上。该区每年将安排500万元用于推进物业管理的前期工作。在此之前，全区小区物业管理覆盖率只有33%，规划实施一年多，覆盖率上升到63%，物业管理既为该区创造了许多就业机会，也使发案率、投诉率大大降低。而其他类型的物业，如医院、高校、军营、厂房、仓库也不断通过招投标交给专业的物业管理公司管理；三是无论是业主还是物业管理的从业人员，素质都在不断提高。各类物业管理书籍的出版、物业管理进入高等教育系统，为物业管理培育所需人才提供了条件。另外，随着行业的发展壮大，也吸引了越来越多高素质的人才加盟。作为业主，由于对物业管理的认识和认同程度提高，在自身素质提高的同时，业主处事将更公正，对管理公司将通过管理风格、管理水平、管理业绩进行综合评价，建立起双方良好的沟通平台；四是法律法规的日趋完善，为广州市物业管理行业的发展提供了保障。广州市物业管理行业主管部门在贯彻执行国家、部门法律法规的同时，及时制定了广州市物业管理行政执法工作程序，下发了《关于贯彻国家〈物业管理条例〉有关问题的通知》、《广州市物业管理招投标程序》，广州市物价局将制定《广州市物业服务收费管理实施细

则》，广州市物业管理协会会同质量技术监督部门着手制订《住宅小区管理服务标准》。针对有关问题进行政策研究并制定相关的配套法规，在各个层面实施规范的管理，有效地保障了各方的合法权益，促进了行业向健康方向发展。

（5）重庆。重庆物业管理行业经过10年的发展，已经步入了健康、快速、有序的发展轨道。特别是重庆升格为直辖市以来，重庆物业管理行业步入了发展的快车道，呈现出良好的发展态势。现在物业管理行业已成为重庆经济社会的一个新兴行业、朝阳行业，为重庆经济社会的发展，为改善重庆投资环境、提高经营城市标准、培育住房消费、丰富社区文化生活，提高市民的居住水平和生活质量都发挥了重要作用。重庆物业管理企业已从1994年的37家，发展到2004年的1100多家；物业管理面积从1998年的880万平方米，上升到2004年的1亿多平方米，物业管理覆盖率从1998年底的10%以下，上升到2004年的近50%；从业人员从1998年的1.2万人，上升到目前的5万人。

为了规范重庆物业管理，促进重庆物业管理行业健康发展，1998年11月，重庆市政府审议通过了《重庆市物业管理办法》。2002年9月，重庆市人大又审议通过了《重庆市物业管理条例》。重庆市国土房管局也相继出台了《重庆市物业管理企业资质管理暂行规定》、《重庆市物业管理收费实施办法》、《重庆市优秀住宅小区（大厦）考评暂行办法》及《重庆市业主委员会实施办法》等地方性法规文件。国家《物业管理条例》出台后，重庆市主管部门又根据该条例的立法精神，制定和完善了相关配套文件：一是起草论证《重庆市物业管理专项维修资金管理办法》；二是修订《重庆市物业管理招投标管理办法》、《重庆物业管理资质管理办法》、《物业管理服务合同（示范文本）》、《业主公约》等规范性文件；三是制定出台了《解除物业服务合同的程序规定》，印发了业主委员会备案文件格式等规范性文件和示范文本。为规范物业管理服务收费行为，行业主管部门还参加了由重庆市物价局起草的《重庆市物业管理服务收费管理办法》的论证修改工作。2004年6月30日，重庆市还出台了《重庆市前期物业服务合同备案程序》、《重庆市物业管理招投标备案程序》、《重庆市协议选聘物业管理企业备案程序》及《重庆市业主委员会备案程序》等物业管理相关相关备案程序，并多次组织有关部门和企业进行修改。重庆市物业管理地方性法规体系的不断完善，为重庆物业管理的健康发展建立了良好的法制环境。

二 2004年中国物业管理发展热点解读

1. 物业管理风险与维权

2004年10月23日，深圳龙都名园出现的业主对前期物管非正常解除事件，引发了前期物业管理风险以及物管企业也需要积极维权等话题。

2003年7月1日，深圳市百斯达物业顾问有限公司和深圳龙都名园物业开发商——深圳市深建开发有限公司就龙都名园的前期物业管理签订了两年的前期物业服务合同，合同有效期限为2005年6月30日。此后，深圳市百斯达物业顾问有限公司按照与开发商深圳市深建开发有限公司签订的前期物业服务合同的要求，开始履行物业服务合同约定的相关义务，至今深圳市百斯达物业顾问有限公司没有因为物业管理及服务本身的不善，给龙都名园业主造成重大的经济损失或过错。由于造成深圳市百斯达物业顾问有限公司被炒的深层次原因并非物业管理及服务本身，而是开发商的一些遗留问题。比如，目前小区有近100户左右业主的房子尚未入伙，小区幼儿园的产权不明确，业主的房产证没有办理，小区的维修基金也未到位等等。于是，2004年5月30日深圳龙都名园召开业主大会，参会人数的95%以上业主表决同意解聘该小区原“管家”——深圳市百斯达物业顾问有限公司，并于2004年9月12日重新公开选聘新“管家”——深圳市华佳宏物业管理有限公司成为中标单位。

从物管企业维权的角度来看，深圳龙都名园召开业主大会解除前期物业管理服务合同的做法值得商榷。前期物业服务合同的自然终止是全国物业管理条例赋予的法定终止权利，按照一位物业管理法规方面的权威专家的解释，前期物业服务合同是一种附终止条件的合同。

过去房地产业界人士认为，我国法律规定的能参与民事活动的主体有三类：自然人、法人和其他组织、国家，社会组织要么成为民事主体，要么具备法人资格，要么属于其他组织，否则其行为无法得到法律的认可和保护。在深圳的一次研讨会上，就专家认为《民事诉讼法》规定能到法院打官司的主体有三类：公民、法人和其他组织。关于“其他组织”，判断其是否能作为民事诉讼主体的标准是它有没有自己的组织机构和它有没有自己的财产及是否合法成立。而业主委员会本身没有经过法律上的登记，没有可供支配的财产，即使业主专门授权给它来行使诉讼主体的权利，一旦败诉，它也无法

承担赔偿等诉讼后果。既然不能承担诉讼后果，又怎能赋予它诉讼主体资格？

2004 年，基于业主委员会是否具有诉讼资格，相关法规对此并没有明确规定的争议及现实，为“打官司难”的小业主们寻求一条法律通道，广东率先通过高院司法解释（批复）将这一问题予以了解决，即业主委员会可以以自己的名义做原告提起法律诉讼。此外，上海高院、重庆高院也相继发布了业主委员会可以成为诉讼原告的司法解释。

据悉，与业主委员会可以当原告不能当被告的广东省高院的批复和上海高院的司法解释，重庆高院发布的司法解释又明显的进了一步，其实行的《关于确认业主委员会在物业管理纠纷案件中诉讼主体资格的指导意见》（下简称《意见》）明确指出：依法成立的业主委员会可当原被告，诉讼风险由全体业主共同承担。也就是说业主委员会既可当原告，也可当被告。

相对于《条例》中“业主委员会是业主大会的执行机构”这样措辞含糊的规定，重庆、广东、上海等地高级法院的法律解释则赋予了业委会相对独立的法律地位。可以说，各地法院通过司法方式，一定程度地提升了业委会的地位，有利于物业管理进一步持续、健康、快速地向前发展。

2. “明星欠费”与物业管理纠纷

维权人士指出，明星人物与物业管理行业的碰撞个案只是普通的物业管理纠纷，在全国每年这类事情都大量存在。高昂物业管理费的收取以及房地产开发公司又犯了不守信用的“传统病”，业主与物业管理公司的矛盾便逐渐显现出来。

针对物业管理的问题，出现明星人物与新兴物业管理行业的碰撞的深层次原因主要有三：一是法律关系不清，交付的配套设施、买卖合同纠纷转嫁给了物业管理公司；二是物业管理公司定位不准，主动承担开发商遗留问题，造成纠纷隐患；三是物业管理服务制度不完善，服务模式不科学，造成服务质量有缺陷。而一些业主包括明星人物，又总是片面地认为选择不交费和不合作成了对抗物业管理方“最有效”和惟一的方法，他们能做的或者是赖着物业管理费不缴，或者是炒物业管理鱿鱼；而处于被行政和舆论双重监督下的物业管理方，又不得不委屈地面对这许多本是房地产开发商遗留下来的问题。表面上看，物业管理公司是受害者，实质上最大的输家还是业主。事实上物业管理是一项牵涉主体众多、法律关系复杂、持续时间长的综合性管理活动，其中的许多问题往往不是某一主体单方面原因造成的。只有开发

商、业主、物业管理企业明确各自定位，密切互动，才能建立和谐的物业管理秩序。业主是物业管理服务的对象，也是物业管理的重要责任主体。目前，物业管理公司与业主之间的矛盾是业主交了物业管理费，当然应该享受到相应的服务，这一点无可厚非，而物业管理公司在为业主提供服务的时候，却往往得不到业主的配合。

综观明星人物与新兴物管行业的碰撞，收费与服务不相符，是明星人物拒缴物业管理费的一大原因。这也提醒物业管理行业，必须致力提高管理服务质量，必须取得业主的理解、信任与支持，运用先进的服务理念和现代化的科技手段，维护好设备运行和公共秩序，提供保安、保洁等人性化的综合服务。要做到这一点，就需要物业管理企业潜心研究、改进管理方式。只有努力做到质价相符的物业管理公司，才可能摆脱收费难的恶性循环局面。

3. 政府将物业加速推向市场

2004年9月深圳中航物业管理公司北京分公司经过艰苦努力，凭借良好的合作基础和公司的整体实力，取得了全国人大常委会机关办公楼的服务项目。9月2日，全国人大常委会机关办公厅正式通过决议，由中航物业北京分公司对其餐厅、部长级委员办公室（客房）、会议、公共区域保洁进行全面服务。同样是在2004年，作为全国首批荣获国家一级物业管理资质的公司——深圳市万厦居业有限公司，在湖南省政府新机关大院物业管理权向全国公开招标中，凭借雄厚实力和良好信誉，在激烈的竞争中一举中标，引起了业界强烈的反响。该项目为湖南省政府机关及众多职能部门的办公场所，项目具有形象标志性、使用专属性、生态环保性、设施科技性特点。项目由万厦居业实行全托管理，为湖南省政府新机关大院近900名公务人员提供安全、环境、机电设施设备运行、房屋本体维护、餐饮、室内摆花等物业管理服务，首签合同期为3年。因为省级政府办公物业通过公开招标方式选聘物业管理公司，在全国实属首例，万厦居业也由此成为全国首家获得该类物业管理权的物业管理公司。

伴随着政府机构的体制转轨和企事业单位的改制，除现有住宅小区必须进行物业管理外，政府机关、学校、医院等单位的后勤服务也将社会化，物业管理的客观需求已经产生，而且会越来越多。

4. 物业管理服务质量第三方评估

2004年11月，总建筑面积达10万多平方米的深圳龙岗文化中心项目的物业管理招投标中，该中心向全国首次提出，投标单位在中标后，必须每年

提供一份由专业的、权威的、独立的、公正的第三方质量评估机构出具的物业管理服务质量评估报告，并将这一要求写进了招标文件及物业服务合同。虽然这一举动的积极意义还未被物业管理行业广泛认识，但其积极作用是不言而喻的，主要表现为：一是这种评估机制能够破解物业管理服务中存在已久的“信息不对称”难题。物业管理企业往往由于经营和专业的优势而处于信息优势地位，而广大业主由于专业知识缺乏、学习成本过高和“搭便车”的心理存在，普遍处于信息弱势地位。正是由于这种天然存在的信息不对称，物业管理企业就有可能存在“机会主义”倾向，利用自身的信息优势损害业主的利益来谋求自身的利益。而在物业管理服务中引入第三方专业的物业服务质量评估机制，则能通过借助“外脑”和“外眼”的方式，按照科学的评估程序和方法，通过专业的调查和分析，对获取的各种信息进行整合鉴定，得出科学客观的结论并对物业服务质量评定相应的级别以供广大业主参考和决策；二是引入这种评估机制能够大大节约服务买卖双方的交易成本。交易成本一般分为事前签约成本，事中监督成本，事后纠纷处理成本。而现在在物业管理服务中，由于签约前没有明确的服务质量监督评估措施，事中又缺乏必要和合适的监督方法，各种成本向下游转移，使得事后纠纷处理成本大大增加。通过在物业管理服务中引入第三方专业的物业服务质量评估机制，在业主接受物业服务时期内按照合同双方约定，定期进行物业管理服务质量的评估，能让广大业主清楚及时地知道目前所接受的物业服务质量的综合水平和所存在的问题，避免问题积重难返，带来大的损失，进而决定是否有必要重新进行合理地选择服务物业提供方；三是能促进物业管理企业时刻关注物业服务质量。在业主因为处于信息弱势地位而无法有效对物业管理企业的服务质量进行评估并提出相应的改进措施和要求时，这实际上也不利于物业管理企业自身的长远发展。而一旦引入了第三方专业的物业服务质量评估机制，按照合同约定定期对物业管理企业的服务质量进行评估，使得提供物业服务的企业时刻保持警醒的头脑，不断努力改进和提高所提供服务的质量；四是能促进业主理性进行维权。各种媒体屡屡曝光的业主过激维权事件说明了目前业主维权意识增强了，但也同时表明了业主理性维权的意识还有待提高。而理性维权的实质内涵在于要“依法依约”，通过在物业服务合同中明确采用第三方专业的物业服务质量评估机制，业主按照合同约定对物业服务质量进行评定维护自己的权益，是业主迈出了从“盲目、幼稚”维权走向“理性、成熟”维权的实质性的一步。

5. 物业管理“零收费”辩论与思考

2004年2月10日，福建浩祥房地产开发有限公司在其开发的福州“闽都嘉源”项目的开盘仪式上，向一部分业主发出了经过福州市公证处公证的《零物管费承诺书》、《服务项目标准承诺书》、《公共产权证书》。按照其中的承诺，“闽都嘉源”的业主将终生免交保安费、卫生费等物业管理费。同年7月份，深圳市花样年物业管理公司也提出，将通过拓宽收入渠道，把物业管理费降至零。

所谓“零收费”即不收业主的物业管理费，但仍保持其良好的管理质量。有人说，这是全国首创的物业管理新概念，令人不禁叫好，此举实在是一大胆创新。有人担心，房地产公司是要赚钱的，不收物业费难道由房地产企业或物业管理企业自己出？赞扬者解释，“几年前，手机的价格都在几千元，但是，当移动和联通推出一元手机的时候，大概很少有手机用户持异议，认为这会损害自己的利益。因为电信运营商自然会从其他方面把手机这个‘硬件’的成本赚回来。同样，物业管理公司推出零收费，必定有办法把这方面的成本弥补过来。物业管理收入不仅仅是物业管理费，而还有停车场收费、物业出租费等等。”

持反对者认为，对于老百姓，收费降了，甚至不收费了，可是件高兴事儿，但企业要生存，员工要生活，不收费不盈利，这怎么也讲不通。原来“零收费”并非真正意义上的不收费，而是将收费项目转移到个性化服务上了，例如，物业公司承包小区的停车场计费、废品回收、饮用水供应、各类维修、清洁等等，但随之而来的问题也会频频出现。深圳市莲花物业管理有限公司认为，物业部门之间进行的价格战，“零收费”是不可取的，势必会扰乱物业市场。深圳市福田物业管理有限公司也认为，“零收费”对于物业公司来讲相当于“自杀”，由于媒体对“零收费”宣传不到位，会令不少市民断章取义，这不仅扰乱市场，还会影响一方安定。

从专业的角度来讲，物业管理行业的出现，更多的是基于业主的利益。物业管理成本中，有些成本具有很强的刚性，例如共用部位、共用设备日常维护费用、人工成本、维护环境卫生和秩序费用等。如果物业管理实行“零收费”，就很难保证物业管理服务水平的质量，最终损害业主利益。

目前，全国各地有许多物业管理企业都在利用各种社区增值服务收入来弥补管理费的不足。但要实现“零收费”只是少数物管企业的一种美好愿望，不仅需要特殊的、可经营的超值社区共有资源为土壤，更需要完善的制

度环境。在当前情况下，作为某些物业管理企业的一种经营策略探索是无可非议的，但大多数物业管理企业还是难以实现的，仍需要不断关注业主需求，关注市场变化，关注管理和技术创新，提高服务质量，提升服务水平。

6. “物业管理活动”与形象塑造

2004年9月25日至30日，首届深圳物业管理活动周以“人人关注物业管理”为主题，以诚信宣誓为起点，以为市民提供质价相符的优质物业管理服务为目的，以政府搭台的形式，全新亮相于2004年中国物业管理业。在国家《条例》颁布施行一周年之际，物业管理活动周的开展起到了宣传《条例》精神。

7. 物业管理职业化道路稳步推进

长期以来，中国的物业管理是一个劳动密集型行业，它被认为是低素质、无专业知识人员，甚至是一般闲杂人员所从事的职业。在改革开放、建设有中国特色的社会主义市场经济的过程中，随着物业管理需求的进一步扩大，物业管理市场化进程的进一步加快。物业管理开始走向市场化、专业化、规模化和智能化，物业管理行业对人才的需求也就随之上升到了一个更高的层面，特别是《物业管理条例》明确指出“从事物业管理的人员应当按照国家有关规定，取得职业资格证书”，使物业管理职业化提到了议事日程，尽快和国际惯例接轨，建立和完善物业管理项目经理执业资格注册制度，造就一支职业化的项目经理队伍已经成为物业管理行业的共识。

但目前来看，中国物业管理行业至今还没有严格意义上的物业管理职业经理。从我国物业管理发展现状及态势，物业管理职业经理应具备物业管理行业注册资质，可以全面地承担一个物业管理企业或一个物业管理项目的运作，能够有效地组织人、财、物各项资源，独当一面地带动组织为客户提供专业的物业经营、管理服务，并实现管理和盈利目标的人。经政府注册认可的物业管理职业经理具有社会价值及属性，既可以受聘于物管企业从事物业管理经理岗位工作，也可以以物业管理职业经理人身份进入物业管理市场承接业务。

物业管理职业经理应有三大共性特征：一是物业管理职业经理是一个专业化程度很高的职业（全美国注册物业管理经理仅在万人左右），需要积累相当多的理论与实践经验，并取得注册资质后才能成为名副其实的物业管理职业经理人。二是企业确定一个物业管理职业经理是一项高风险、高机会成本的选择。因为职业经理人要独当一面，带领团队去实现经营管理目标。也

可以说公司把一个物业管理项目全权交托给职业经理人了。一个素质优秀的职业经理可以救活一个物业管理项目，相反，用错一个职业经理，不但难以实现经营管理目标，甚至有可能丢失项目，丧失竞争的机会。三是物业管理职业经理是本行业最为稀缺的宝贵资源。之所以稀缺，是因为职业经理具备独立承担一个物业管理企业或一个物业管理项目的综合素质，物业管理职业经理真是千金不换，物业管理企业要创造品牌、开拓市场在很大程度上要靠这批职业经理的努力。

我国物管职业化应重点关注的领域，首先，应重点宣传物管职业在社会中声望和地位的提高，改善物管人才的职业环境，同类人才的职位、职称、待遇和对社会的贡献评价要与其他行业同等对待，不断提高行业人才素质，创造职业留人、事业留人、感情留人、待遇留人、声望地位留人的职业人才发展空间。其次，要充分利用建设部自1998年组织开展的物业管理企业经理、部门经理和管理员持证上岗工作所带来的积极效果和创造的有利环境，尽快迈出我国物业管理职业化的第一步。第三，主管部门、行业协会要重点支持职业经理人、职业管理处主任及物业管理所需的其他专门人才的培养、选拔和使用工作，使物管行业真正有后劲以实现可持续发展。

8. 物业管理产业区域经济圈凸显

中国经济越来越呈现区域化发展的态势，特别是“珠三角”、“长三角”和环渤海经济圈对周边区域及全国的经济发展产生着越来越大的辐射和带动作用，在物业管理行业中表现也日益明显。

作为“珠三角”物业管理业的代表城市——深圳，一大批品牌物管企业利用先发优势，不断开拓全国物业管理市场，目前，深圳物业管理企业在外的管理（顾问）项目550多个，管理（顾问）面积逾8000万平方米。

作为“长三角”经济发展的引擎——上海，其物管企业的“加法扩张”也做得有声有色，并有13家管理服务规模高达数百万平方米的大型品牌物管企业被评上了国家一级资质企业。目前上海共有物业管理企业近2500家，管理的物业面积达到2.37亿平方米并已创造了11.8万个就业岗位。特别是上海物业管理企业还在全国12个省的25个城市，接下了近800万平方米的全权管理和顾问管理项目，在全国市场所做的“加法”后发优势在逐渐显现。

在北京有11家大型品牌物管企业被评上了国家一级资质企业，它们的管理服务规模也都高达数百万平方米。诞生了一批致力做“加法扩张”的大

型品牌物业管理企业。

9. 城市化进程中物业管理面临机遇与挑战

根据城市化的一般规律，城市化率超过30%将进入城市发展加速期，而根据国家统计局2004年10月份公布的最新统计数据，到2003年底，我国城市化水平为40.5%，我国已处于城市化加速发展时期。城市化水平的提高，城市人口的增加，城市承载空间必然会扩大，这意味着现有的城市数量将增加，城市规模将增大，城市包括住宅在内各种物业的需求空间将会处于一个长时期的高速增长阶段，这对于物业管理行业来说，意味着未来巨大的物业管理市场空间。虽然这部分市场相对现在而言是潜在、未来的，但也是动态、发展的，它直接关系到物业管理的可持续发展，我们在现阶段仍需要对这部分市场给予充分的重视和关注，进行认真的研究。正是因为这部分市场是潜在和动态的，必然存在着诸多复杂的影响因素，使得物业管理行业在城市化加速发展的过程中在面临着巨大发展机遇的同时，也面临着许多挑战。如新增城市人口构成不同、物业管理消费能力、消费意识、消费偏好存在很大的差异，在对这部分物业管理消费者提供物业管理时，必然会出现一些新情况和新问题，这些都需要我们重新了解、认识和加以解决，认真应对解决城市化带来的物业管理发展挑战，充分把握城市化发展带来物业管理发展机遇。

三　中国物业管理发展展望

我国物业管理行业在未来时间内，市场化、产业化发展步伐将会以前所未有的广度、力度与深度向纵深挺进。继国家《物业管理条例》颁布后，一系列配套法规相继出台，通过法规制度在全国的宣传贯彻，物业管理涉及的建设开发单位、物业管理企业、业主（业主委员会）等各方主体致力按法规要求调整角色定位及行为规范。展望未来几年的发展，物业管理将从过去南北发展差异化向区域化转变，呈现行业的法制化、服务的专业化、维权的理性化、企业的品牌化、产业的区域化发展等五大发展新趋势。

1. 行业的法制化

从物业管理行业法制化的角度来看，继国家《物业管理条例》颁布实施后，国家建设部又出台了《业主大会规程》、《前期物业管理招投标管理暂行管理办法》、《物业服务收费管理办法》、《业主临时公约（示范文本)》、

《物业管理合同（示范文本）》，以及国家发展和改革委员会、国家建设部联合印发的《物业服务收费明码标价规定》等。这一系列配套法规的出台从根本上解决了物业管理法制建设滞后以及相关主体之间的法律责任不清的问题，对规范物业管理活动，维护业主和物业管理企业的合法权益，起到了积极的推进作用。标志着物业管理行业开始全面迈入法制化的理性轨道。

2. 服务的专业化

物业管理服务的专业化水平得到行业前所未有的广泛重视。一些有代表性的物业管理企业面对激烈的市场竞争，以提升专业化水平为切入点，加速了物业管理创新的步伐。专业化、规范化、人性化成为点击物业管理行业的关键词，由此激发了物业管理模式的持续创新。行业开始尝试并打破了原有的一体化单一型的物业管理模式，向分层次多样化模式并存的方向稳步发展。物业管理的分工越来越精细，在行业里催生了机电、电梯、清洁、保安、绿化、家政等专业公司，为实施其他模式的创新奠定了基础。特别是物业管理经理人制度的研究及法规的制定目前已进入最后冲刺的阶段，预计很快就将由国家建设部联合相关部门颁布该项制度。

3. 维权的理性化

过去由于行业法制建设的滞后，物业管理消费观念的不成熟，业主对物业管理缺乏起码的认识，特别是在国内传统的诉讼文化和长期计划经济体制的影响下，在纠纷产生后，业主首先考虑的并不是通过法律途径维权，而是找行政主管部门。但行政主管部门囿于行政管理权限，并不能对民事法律行为进行过多的干预。于是，有的维权行动则走向极端化，如通过游行、示威、静坐等方式维权，使维权演变成社会不稳定的因素之一。可以说，过去业主的物业管理维权行动普遍缺乏理性。但随着一年来物业管理行业全面迈入法制化的轨道，物业管理消费观念的不断成熟和法律意识的不断增强，广大业主的维权行动也日趋理性。

4. 企业的品牌化

我国物业管理行业经过二十多年的不断探索、发展与创新，磨砺出了一大批品牌物业管理企业，国家建设部认定的国家一级资质物业管理已逾100家。随着国内物业管理行业市场化程度的大幅提升，目前的国内物业管理行业已开始进入品牌竞争时代，一部分物业管理企业已面临物业管理品牌危机，也面临在市场中的生存危机。有品牌才可以长期生存发展，没品牌就会逐渐萎缩直至被市场所淘汰。在这样紧迫的形势下，国内物业管理行业的一

大批优秀物业管理企业，通过各种途径、方式和手段，从物业管理企业的美誉度、满意度、知名度三方面切入，掀起了物业管理行业的品牌化经营创新的浪潮。

5. 产业的区域化

目前，北京、上海、深圳三个城市物业管理创造的生产总值分别高达70亿元、78亿元和50亿元，分别占这三个城市GDP的2.23%、1.45%、2.23%。物业管理以其旺盛的生命力正在成为我国第三产业的产业经济大户，形成了以深圳为龙头的“珠三角”物业管理产业区域经济圈，以上海为龙头的“长三角”物业管理产业区域经济圈，以北京为龙头的环渤海物业管理产业区域经济圈，并通过这三个物业管理产业区域经济圈的加速发展，推进全国物业管理产业化的发展步伐。

作者单位：深圳物业协会

总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of
Real Estate



中国住房保障制度现状

谷俊青

国务院新闻办公室2004 年 9 月 7 日发表的《中国的社会保障现状和政策》白皮书指出，中国政府从国情出发，坚持以人为本，高度重视并积极致力于社会保障体系的建立和完善，经过多年的探索和实践，特别是 20 世纪 80 年代中期以来，伴随着社会主义市场经济体制的建立和完善，中国政府对计划时期的社会保障制度进行了一系列的改革，逐步建立起与市场经济体制相适应、由中共政府和地方政府分级负责的社会保障体系基本框架。我国的社会保障体系包括社会保险、社会福利、优抚安置、社会救助和住房保障等。可见，住房保障是我国社会保障体系的重要组成部分。

近年来，党和政府对解决中低收入家庭的住房问题十分重视，并采取了一系列的必要措施，在住房保障方面取得了很大成绩。胡锦涛总书记指出："要建立和完善对低收入者的救助制度，妥善解决城市特殊困难家庭在住房、子女入学、医疗等方面遇到的实际问题。"温家宝总理指出："建立和完善廉租住房制度，解决最低收入家庭的住房问题，是住房制度改革和住房建设的一项重要内容。"2003 年，《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》（国发［2003］18 号文件）中指出，要"加快建立和完善适合我国国情的住房保障制度"；2003 年 11 月 15 日，由建设部、财政部、民政部、国土资源部和国家税务总局审议通过了《城镇最低收入家庭廉租住房管理办法》［第 120 号令］，已于2004 年 3 月 1 日正式实施；2004 年 5 月 13 日，建设部、国家发展和改革委员会、国土资源部、人民银行印发了《经济适用住房管理办法》等一系列的政策法规文件，均体现了我国政府对城镇中低收入家庭的住房问题的关心与重视，并作为影响整个社会经济发展和政治稳定的一项重要工作，经过各地政府的实施，已显见成效。

一　两个“办法”，为实施住房保障搭建了政策平台

两个“办法”即指为贯彻国务院［2003］18号文件，于2004年3月1日起，全国城镇全面实施的由建设部、财政部、民政部、国土资源部和国家税务总局共同颁布的《城镇最低收入家庭廉租住房管理办法》和2004年5月13日由建设部、国家发展和改革委员会、国土资源部、人民银行发布实施的《经济适用住房管理办法》。

1. 关于《城镇最低收入家庭廉租住房管理办法》

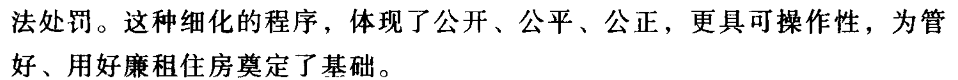
1999年，建设部曾以第70号令颁发了《城镇廉租住房管理办法》（以下简称《旧办法》）。《旧办法》在深化城镇住房制度政策，构架多层次的住房供应体系，解决城镇最低收入家庭住房问题中，发挥了应有的作用。2004年3月1日起，在全国城镇全面实施的《城镇最低收入家庭廉租住房管理办法》（以下简称《新办法》），是对《旧办法》的进一步修订，使其更符合实际，更便于运作。与《旧办法》相比，《新办法》有8个鲜明的特点。

（1）《新办法》旨在建立和规范城镇廉租住房制度，逐步完善我国城镇住房供应体系。比较《旧办法》，《新办法》删除了“单位在住房领域实施社会保障职能”，强化了中央和地方政府的住房保障职能，标志着我国城镇住房制度商品化、社会化的发展方向，而“单位”不再是解决职工住房问题的主要责任者。

（2）对廉租住房的实施对象，进行了更加“切合实际”的定位，起到了稳定社会、促进城市化发展的积极作用。比较《旧办法》，《新办法》删除了“具有城镇常住居民户口的最低收入家庭”，强调了“地方人民政府应当在国家统一政策指导下，根据当地经济社会发展的实际情况，因地制宜”，“根据当地财政承受能力和居民住房状况合理确定”，为当地政府实事求是地解决最低收入家庭住房问题，提供了一定的自主性和灵活性。

（3）运作程序规范透明。比较《旧办法》的“申请→公告→登记→轮候配租”，《新办法》更为具体。

城镇最低收入家庭廉租住房保障对象的条件和标准，由市、县人民政府房地产行政主管部门会同财政、民政、国土资源、税务等有关部门拟定，同级政府批准后公布执行；廉租住房要经过“书面申请→审核→公示→登记→调查→核实→排队轮侯→公布结果”的程序获得；动态管理、定期核查、依



法处罚。这种细化的程序，体现了公开、公平、公正，更具可操作性，为管好、用好廉租住房奠定了基础。

（4）量化了廉租住房保障面积标准原则。《旧办法》只规定每户最低收入家庭只能租用一处与居住人口相当的廉租住房，对具体的面积标准未做出明确规定。《新办法》则提出其“保障面积标准原则上不超过当地人均住房面积的60%”。根据当前我国城镇人均居住水平测算，60%的概念，既符合国情，又符合国际通用的一人一间房的“文明标准”。

（5）《新办法》增加了保障方式的规定。指出了“城镇最低收入家庭廉租住房保障方式应当以发放租赁住房补贴为主，实物配租、租金核减为辅”。这种规定，符合市场经济条件下保障机制的运作规律，与住房保障的进入、退出机制相吻合。

（6）《新办法》明确了“城镇最低收入家庭廉租住房资金来源，实行财政预算安排为主、多种渠道筹措的原则”。其中，将市、县财政预算安排的资金、住房公积金增值收益中按规定提取的城市廉租住房补充资金，作为固定的资金来源，写在了前两条的位置，体现出各级政府对城市最低收入家庭的支持力度，同时也标志着我国社会救助制度的不断完善。

（7）《新办法》对廉租住房来源表述清楚。既规定了房源渠道，又指出了“实物配租的廉租住房应当以收购现有旧住房为主，限制集中兴建廉租住房”，并且主要“面向孤、老、病、残等特殊困难家庭及其他急需救助的家庭”。政府新建的廉租住房实行行政划拨土地及优惠税、费等政策。

（8）《新办法》廉租住房的租金标准和补贴标准双明确。其租金标准由维修费、管理费两项因素构成；租赁房补贴标准，按照市场平均租金与廉租住房租金标准的差额计算。

以上8个特点，构成了《新办法》的核心内容，对中国住房保障制度的建立是一种积极的推进。

2. 关于《经济适用住房管理办法》

经济实用房，较早见于1993年8月10日，由建设部、国家土地管理局、国家工商行政管理局、国家税务总局联合颁发的《关于加强房地产市场宏观管理，促进房地产业健康持续发展》文件中：“要实行集资建房、合作建房等多种形式加快经济适用房的建设，保持住宅建设稳定增长。”随后，作为解决城镇中低收入家庭住房问题的主要举措之一，出现在1994年《国务院关于深化城镇住房制度改革的决定》、1998年《国务院关于深化城镇住

房制度改革加快住宅建设的通知》、2003 年《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》中。各地在积极推进经济适用住房建设，并收到明显效果的同时，也存在重建设、轻管理，对购买对象审查把关不严；对建设标准缺乏有效控制，户型面积偏大；优惠政策不落实，价格优势不能充分发挥等问题。2003 年 5 月 13 日，建设部、国家发展和改革委员会、国土资源部、人民银行经国务院批准，共同颁发了《经济实用房管理办法》（以下简称《办法》）。

《办法》充分体现了党和政府执政为民的思想，体现了对广大城镇中低收入家庭的关心，规范和推进了经济适用住房的建设、交易与管理。其突出特点：

（1）明确了经济适用住房的性质。其中规定：经济适用住房，是指政府提供政策优惠，限定建设标准、供应对象和销售价格，具有保障性质的政策性商品住房。这种界定，为规范经济适用住房的建设、交易和管理奠定了基础。

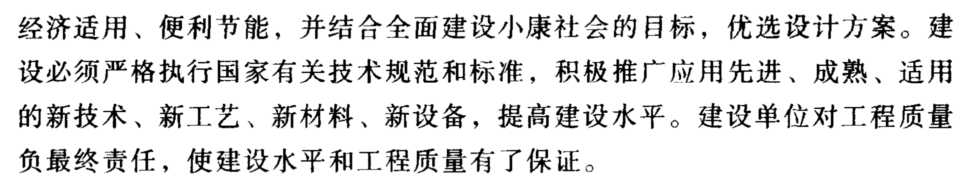
（2）明确了国家宏观指导、地方具体规划的原则。其中对各级政府和管理部门的职责、优惠政策、建设方式、户型标准、定价原则、购买程序、交易原则等做出了统一规定；对建设标准、供应范围、供应对象、面积标准、上市年限、补交收益标准等，则由地方政府根据当地经济社会发展水平、城镇居民的收入和住房水平等合理确定，体现了实事求是、因地制宜的指导思想。

（3）明确了计划发展要求。强调各地要在做好市场需求分析和预测的基础上，编制经济适用住房的年度建设投资计划和用地计划、发展规划；并做好项目储备工作。从而保证了经济适用住房政策的连续性。

（4）明确了政府的优惠政策。对经济适用住房建设用地实行划拨方式供应；减半征收建设和经营中的行政事业性收费；政府负担小区外基础设施建设费用；商业银行可以为建设单位以在建项目做抵押提供开发贷款；个人贷款利率执行人民银行的贷款利率，不得上浮；住房公积金贷款优先向购买经济适用住房的个人发放，彰显出政府的扶持力度。

（5）明确了户型标准。中套户型面积控制在 80 平方米左右，小套户型面积控制在 60 平方米左右，以适应中低收入家庭的购房需求，有效地发挥经济适用住房的保障功能。

（6）明确了设计标准与建设原则。规划设计坚持标准适度、功能齐全、



经济适用、便利节能，并结合全面建设小康社会的目标，优选设计方案。建设必须严格执行国家有关技术规范和标准，积极推广应用先进、成熟、适用的新技术、新工艺、新材料、新设备，提高建设水平。建设单位对工程质量负最终责任，使建设水平和工程质量有了保证。

（7）明确了交易行为。指出经济适用住房在取得房屋所有权证一定年限以后，方可按市价出售，并按差价的一定比例向政府缴纳收益。今后不得再购买经济适用住房。需换购时，对方必须是已经取得购买经济适用住房资格者，从而严格限制了供应对象。

（8）明确了集资、合作建房是经济适用住房的组成部分。其建设标准、优惠政策、上市条件、供应对象的审核等，均按照经济适用住房的有关规定，严格执行。严禁任何单位借集资、合作建房名义，变相搞实物分配或商品房开发。集资、合作建房单位只允许收取规定的管理费用，不得有利润。各地可根据当地经济发展水平、住房状况、居民收入、房价等情况，确定如何发展集资、合作建房以及建设规模。说明了集资、合作建房虽属于经济适用住房，但又不同于一般意义上的经济适用住房，是否发展、如何发展，地方有自主权。

《办法》指导思想明确，可操作性强，促进了各地经济适用住房的规范运作。

二　住房保障成效明显

各地在贯彻国务院［2003］18号文件精神，落实住房保障的两个“办法”中，坚持了因地制宜、适度保障、划分层次、多种形式的基本原则，创造并积累了经验，为构建具有中国特色的住房保障制度做出了努力。

1. 经济适用住房发展现状

目前，全国绝大多数城镇认真落实经济适用住房管理办法，加强经济适用住房的制度建设。在年度计划中，调整供应结构，适当控制套型和户型面积。安排经济适用住房建设，做到了四个优先：优先下达投资计划；优先发放销售许可证；优先配套施工；优先组织综合验收，力求能够满足中低收入家庭的住房需求和购房能力。纵观各地的举措，经济适用住房大致包括：普通经济适用住房、发放政策性货币补贴、集资合作建房、经济租赁房等。

（1）普通经济适用住房。普通经济适用住房最为普遍，几乎遍及绝大多

数城镇，特别在中小城镇，几乎成为住宅建设的主流。在经济发展较好的省市，普通经济适用住房也发挥着不可替代的作用。据《中国房地产报》报道：自1998年以来，北京市的普通经济适用住房为30多万户城镇中低收入家庭解决了住房问题，使城镇人均住房建筑面积从1998年的19.8平方米增至2003年的24.9平方米。此外，普通经济适用住房的建设还对旧城改造、基础设施建设、文物保护外迁、落实私房政策、“危改加房改”和被拆迁居民与经济适用住房“对接”的政策，起到了保障作用，到2010年以前，北京市将每年建设300万平方米经济适用住房，以满足中低收入家庭的住房需求；成都市1998年至2003年，共完成普通经济适用住房投资77.91亿元，竣工面积686.76万平方米，普通经济适用住房投资占商品住宅投资比重平均达10%以上；郑州市自1995年就被纳入国家经济适用住房（安居工程）建设计划试点城市，目前，普通经济适用住房建设的比例一直保持在全市住房建设总量的10%～20%；武汉市从6个方面运作普通经济适用住房：一是控制售房对象，二是限定售房价格，三是实行政策扶持，四是控制建筑标准，五是重视建房质量，六是实行总量控制；2004年上半年，浙江省新开工的普通经济适用住房达到163万平方米，比2003年同期增长了55.4%。

（2）发放政策性货币补贴。南通市自1992年实施住房解困以来，从未间断过经济适用住房建设。2000年初，南通市制定了《南通市市区经济适用住房政策性补贴暂行办法》，其中的重大突破就是变原来由政府统一组织实施建设经济适用住房为政府发放政策性货币补贴。即变“补砖头”为“补人头”，由居民持币按自己的意愿到市场购买住房，使优惠的政策直接落实到家庭。2003年，该市进一步完善补贴政策，主要是放宽条件，提高标准。补贴条件：家庭年收入3万元以下；夫妇平均年龄满28周岁，单身30周岁；人均住房建筑面积不足15平方米；购买市区二手住房或二、三类地区新建普通商品住房。补贴标准：每平方米建筑面积260元。市财政每年安排3000万元资金，对市区1500户左右中低收入家庭给予经济适用住房货币补贴。4年多来，市政府已为5000多户购买住房的中低收入家庭发放了补贴。通过货币补贴，增强了中低收入家庭的购房能力，减少了管理成本，也是社会公平与市场效应的有效结合。

（3）集资合作建房。这是很多中小城市及工、矿等大型企业在住房制度改革中采用较多的解决职工住房困难问题的卓有成效的办法。主要组织形式是住宅合作社，有单位型的，也有社会型的。隶属于北京城建集团的北京城

建住宅合作社属于单位型，是在企业改革发展的过程中诞生并不断发展、规范起来的。合作社自 1998 年 8 月成立以来，在中国合作住宅促进会、北京市政府房改办等单位、部门的关怀支持下，吸纳团体社员 38 家，个人社员 10000 余人。通过集资合作方式筹措资金近 6 亿元，成功启动了燕城苑、立城苑、芦峰、刘家村、吴家村等住宅小区。总开复工面积达 50 多万平方米，已竣工房屋 30 多万平方米，为近 4000 余户中低收入的无房、缺房社员解决了住房困难。在加快解决职工住房、深化企业住房制度改革、推动城建集团改革和建立现代企业制度等方面发挥了作用。山西省晋中市榆次安居住宅合作社属于社会型，于 1994 年 4 月成立。该社面向广大中低收入家庭，自我服务、民主管理、社员集资、独立核算，结合旧城改造开工建设合作住宅 63 万平方米，解决了 5000 多户中低收入家庭的住房。他们的主要经验是政府重视，职能部门协作，优惠政策到位，规范办社，为繁荣晋中经济做出了贡献。2004 年，包头市又涌现出一种强强联合，打造经济适用住房样板小区的成功做法。包头市房产管理局深入贯彻经济适用住房管理办法的各项规定，认真落实内蒙古自治区建设厅推进住宅产业化的工作部署，积极响应包头市委、市政府围绕经济建设强市、全面服务包钢等大企业、努力改善产业工人居住条件的指示，与包头钢铁（集团）公司联手改造包钢 5 个旧街坊的经济适用住房项目。包钢作为内蒙古最大的工业企业，为包头，为内蒙古经济社会发展做出了巨大的贡献。但是，由于长期以来企业住房建设实施企业建、福利制的分配政策，住宅建设资金投入不足，5 个旧街坊始建于 20 世纪 50 年代，大多为土坯房。历经 50 年风吹雨淋，地下管线老化腐烂，屋顶裂缝渗漏严重，地面低洼排水不畅，配套设施更无从谈起。“晴天一身土，雨天一身泥”就是包钢旧街坊的真实写照。为从根本上改善包钢人的居住条件，包头市以住宅合作总社和包钢分社强强联合，以合作建房的模式，推出了西北地区规模最大、回迁人数最多的经济适用住房小区——明日星城，走出了一条集资合作建房的新路。

（4）经济租赁房。这是一些城市在实施多渠道、多形式落实经济适用住房管理办法的新举措。2004 年 11 月 30 日，天津市政府颁发了《天津市经济租赁房管理办法》，并于 12 月推出了 1000 套经济租赁房。

申请经济租赁房的对象，原则上为市中心城区 2003 年 1 月 1 日以后实施拆迁，非农业户籍，且年收入低于 1.5 万元的家庭，且符合下列条件之一：第一，家庭人均住房面积在 10 平方米以下（相当于使用面积 7.5 平方

米）；第二，享受城镇最低生活保障待遇或民政部门定期定量生活补助或领取特困救助的家庭；第三，房屋拆迁补偿安置费在 8 万元以下，且其他处无住房。经济租赁房的租金标准参照房屋所在地区当年住宅租赁市场指导租金平均价格和楼层、朝向等因素确定。考虑到承租经济租赁房的低收入居民的承受能力，承租人实际负担市场租金标准的 50%，另 50% 由市政府给予补贴。房屋承租人按照租赁住房的建筑面积，需以每平方米 500 元的标准缴存租赁保证金。承租人解除租赁关系时，退还租赁保证金本息。经济租赁房出租期限为三年，租赁期内租金不做调整。

为使经济租赁房真正租赁给符合条件的拆迁低收入家庭，按照公平、公正、公开的原则，制定了严格、规范的操作程序。程序包括 8 个环节：公示房源和租赁政策；受理租赁申请；审核租赁资格；选择租赁房；缴存保证金；签订租赁合同；办理入住手续；登记备案。天津市房管部门负责全市经济租赁房的管理，成立经济租赁房运营机构，按照统一租赁政策、规范操作程序、严格租赁管理的要求，做好经济租赁房的招租和经营管理工作。

各地的实践，不仅增强了经济适用住房的保障功能，而且在平抑房价、调整供应结构、促进房地产市场健康发展等方面也发挥了重要作用。

2. 廉租住房发展现状

廉租住房制度自建立以来，成效显著。据统计，全国 312 个地级城市中，已有 133 个城市出台了廉租住房管理办法，148 个城市启动了廉租住房工作。不少城市已在实践中形成了一套可操作的廉租住房运作机制和程序，主要包括：集民政低保和居住困难为一体的“双困”准入机制，以租金补贴为主、实物配租核租金递减为辅的配租形式，以政府公共财政预算资金为主的资金筹集渠道，以及公正规范的复核退出机制，有些城市还建立了市、区、街道三级廉租办公室，民政、公安、街道、社区等协调联动的工作制度。

（1）实施力度。截至 2004 年 9 月底，上海市已累计解决了 12588 户“双困”家庭的住房问题，其中，租金配租家庭 12336 户，实物配租家庭 252 户，占经审核符合条件家庭数的 93.9%，市、区两级财政已支出补贴资金 1 亿元以上。其他一些城市也通过不懈的努力，取得了显著效果，如北京、长春、武汉、南通、郑州等城市通过实物配租、租金减免和租金补贴等多种方式解决了千户以上的低收入家庭住房问题。

天津市采取“建、收、补、转”四种住房保障方式统筹联动，解决城市

最低收入居民住房安置问题。"收"就是用专项资金收购存量住房作为廉租住房，向生活、住房"双困户"配租、配售。2004年收购的274套、13800平方米存量住房，按低于收购成本的价格对特困群众实行救助，收到了很好的效果。"补"就是通过发放租房补贴，资助"双困户"到市场租赁住房。发放租房补贴的方式是变暗补为明补，用市场机制配置住房资源的一种住房保障方式，投资少、见效快。"转"就是将"低保"和优抚家庭承租的公房转为廉租住房。按照"摸清底数，规范运作，理顺补贴渠道，用好廉租房政策"的思路，完成了全市享受公房租金核减"低保"和优抚家庭的登记、建档工作，实行一户一档，动态管理。目前，全市享受公房租金核减的"低保"和优抚家庭有2.26万户、涉及公有住房66.4万平方米，年核减公房租金约647.9万元。

（2）保障标准。各地在保障标准的掌握上存在较大差异，经济实力较强、保障力度较大的城市已提出把补贴对象调整到人均12平方米以下的住房困难户，而大部分城市只能先行解决6平方米以下，甚至是4平方米以下的"双困"家庭住房问题。特别是租金补贴标准差异也比较大。上海市在起步阶段，廉租住房的最低标准是家庭人均月收入低于民政部门确定的城镇家庭收入的最低生活保障线（人均在280元以下），并且接受民政部门救助连续6个月以上，家庭人均居住面积在5平方米以下。到2003年12月上升到了7平方米以下。同时，还把人均居住面积低于7平方米，人均月收入低于570元的劳动模范和重点优抚对象纳入了廉租住房的解决范围。成都市从人均居住面积6平方米，提高到8平方米，年收入由户年均5000元提高到8000元。石家庄市2004年廉租住房租金补贴标准为人均居住面积在10平方米以下，每套住房的建筑面积控制在45平方米以内，享受廉租住房待遇的家庭，需每年向有关单位申报家庭收入、人口及住房变动情况。

（3）租金核减。各地在廉租住房保障方式的上，租金核减为首选。在已启动廉租住房工作的地级城市中，租金核减方式占廉租住房保障总户数的70%以上。如武汉市规定，申请廉租住房家庭其面积标准不低于全市人均住房面积的60%，租金标准为公房租金的50%，对符合条件的最低收入家庭承租的公有住房，按规定标准的50%收取租金，另50%由产权单位核减。

（4）覆盖范围。由于各地经济发展、居住水平的差异，覆盖范围也各不相同。一些城市就是对"双困"家庭都难以做到应保尽保，保障面不到1%，或仅限于拆迁居民中的享受低保待遇的居民。而有些城市已把保障范

围上调到低收入家庭（核定收入线标准），保障比例达到居民家庭总户数的10%左右。南通市已把保障对象从最低收入家庭延伸到低收入家庭，不仅包括低保、特困、伤残，而且包括孤寡、拆迁、危房户等困难家庭；从城市延伸到县城的非农业人口，完善了城镇一体化的住房保障格局。

（5）资金来源。按照廉租住房管理办法的规定，廉租住房补贴资金应以财政公共预算资金为主。实施中，长春、广州、沈阳、青岛、福州、厦门、南宁、西安等市用于廉租住房的补贴资金全部为财政资金。上海市、区两级财政已支出廉租住房补贴资金1亿元以上。重庆市根据财政预算，市级财政从2003年到2007年将包干补助1亿元。也有相当多的城市是依靠住房公积金的增值收益和公房售房款的余额部分作为廉租住房资金来源的主渠道。由于这部分资金灵活性较大，后续资金没有保证，致使很多城市没有推行租金补贴的保障方式，只能是筹措一次资金，建设或购买一批廉租住房，这更加剧了资金供应不足与保障面过窄的问题。

总之，由于我国启动住房保障制度较晚，保障覆盖面小，保障水平低是最突出的特点。伴随着我国城市化步伐加快，政治经济稳定，社会和谐发展，住房保障制度会日趋完善。

作者单位：天津财经大学

北京：住房市场发展和住房保障体系建设

程建华

本文拟对北京住房市场和住房保障体系进行初步分析，并就如何发展普通商品房，合理配置经济适用住房、廉租房，消化空置商品房，促进住房市场协调发展提出相应的政策建议。

一　市场在北京市住房资源的配置中已发挥主导作用

面对亚洲金融危机，1997 年 12 月 15 日国务院常务会议提出深化房改，拉动住房消费，扩大内需，加快住房建设。在此基础上国务院出台了《关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》（国发［1998］23 号），提出对不同收入家庭实行不同的住房供应政策，其中，最低收入家庭租赁由政府或单位提供的廉租住房；中低收入家庭购买经济适用住房；其他收入高的家庭购买、租赁市场价商品房。由于收入分配制度改革不到位，普遍存在体制内人员购房支付能力不足的问题，为此，23 号文件明确了建立和完善以经济适用住房为主的住房供应体系。

结合北京市实际，在建立和完善住房供应体系的过程中，北京市一开始就选择了以市场配置住房资源为主的做法，并通过房改和相关住房政策的实施，大力培育住房市场，完善运行机制，目前住房市场已经基本建立起来。

1. 商品住宅供给快速增加，对维持强势供给发挥了举足轻重的作用

自 1998 年北京市住宅竣工量首次突破 1000 万平方米以来，1999 年增长 50%，并保持了持续高增长，2002 年首次突破 2000 万平方米，2003 年达到

2320.8 万平方米，其中，商品住宅 2000 年竣工量首次突破 1000 万平方米，2003 年竣工量突破 2000 万平方米，创历史新高（见表 1、图 1），分别相当于 1997 年的 2.38 倍和 4.35 倍，居全国前列。1998 年至 2003 年年均竣工量 1738 万平方米（近 3 年年均为 2105.1 万平方米），其中商品住宅年平均竣工量 1318.5 万平方米（近 3 年年均为 1800.1 万平方米），持续维持在高位水平。

商品住宅供应量快速增加，在供应体系中发挥了主导作用，依据住宅项目立项情况分析，商品住宅高位供给趋势至少会保持 5 年以上。

2. 商品住宅供给比重逐步加大，成为主要供给形式

1990 年以前北京市住宅供给主要靠国家和单位建房，1990 年开始出现商品房开发，并逐年增加，1995 年以前商品住宅年供给规模均小于单位自建联建（见表 1、图 1）。1995 ~ 1998 年商品住宅供给和单位自建联建各占半壁江山，自 1999 年开始，商品住宅供给比重快速上升，2003 年已占总量的 89.7%，[①] 这表明北京市住宅供给由两条渠道逐步过渡到以商品住宅供给为主渠道，住宅供给快速走向市场化。

表 1　1989 ~ 2003 年北京市住宅竣工销售情况表

单位：万平方米，%

年份＼项目	竣工面积	商品住宅					自建联建	
		竣工面积	销售面积	比　重	其中经济适用住房		面　积	比　重
					面　积	比　重		
1989	601.8	0	—	0.0	—	100.0	601.8	—
1990	573.0	226.5	—	39.5	—	—	346.5	60.5
1991	601.8	240.4	—	39.9	—	—	361.4	60.1
1992	681.2	300.9	—	44.2	—	—	380.3	55.8
1993	654.8	281.2	—	42.9	—	—	373.6	57.1
1994	832.1	385.6	—	46.3	—	—	446.5	53.7
1995	937.3	506.3	—	54.0	—	—	431.0	46.0
1996	870.4	470.8	183.1	54.1	—	—	399.6	45.9
1997	996.8	478.3	256.2	48.0	—	—	518.5	52.0
1998	1093.1	588.7	377.0	53.9	28.61	2.6	504.4	46.1
1999	1519.9	908.3	484.7	59.8	138.80	9.1	611.6	40.2
2000	1499.7	1013.7	898.2	67.6	188.30	12.6	486.0	32.4
2001	1804.8	1393.4	1127.5	77.2	221.20	12.3	411.4	22.8
2002	2189.6	1926.2	1604.4	88.0	257.56	11.8	263.4	12.0
2003	2320.8	2080.8	1771.1	89.7	249.10	10.7	240.0	10.3

① 1998 年经济适用住房首次投放市场，带有计划与市场双重特性，2003 年经济适用住房竣工量占全市竣工总量的 10.7%，扣除计划因素，完全依赖市场配置的住房占 79%。

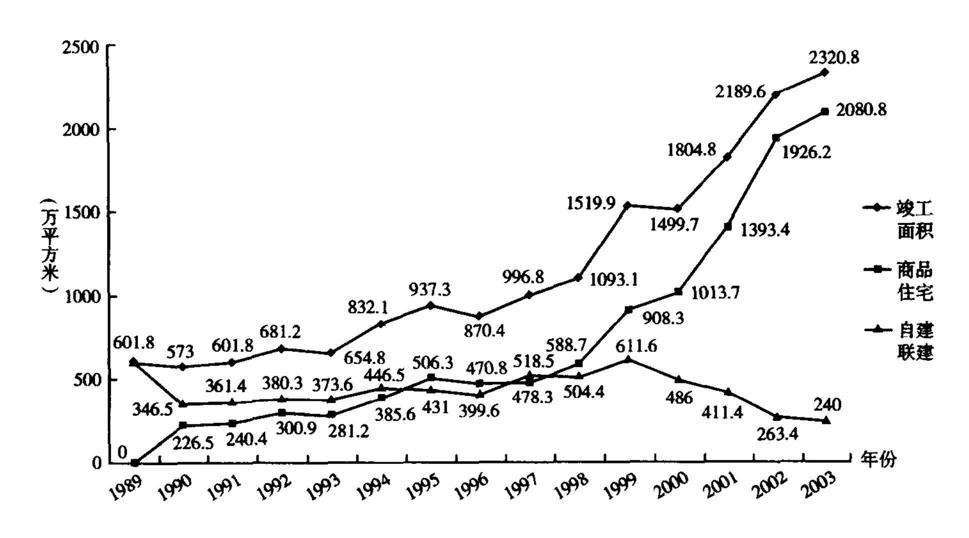


图 1 1989～2003 年北京市住宅竣工情况

3. 住宅消费、住宅金融促进了住宅供给

1998 年以前，住宅投资主要来源于两个渠道，单位投资（包括自筹资金及国家预算拨款）和开发企业投资（开发企业自有资金、开发企业项目贷款、开发企业预售商品住宅资金），个人几乎被排除在住房消费投资之外，主要依赖国家和单位福利分房、房改价售房。1998 年底北京市停止了住房实物分配，并逐步开始实行货币分配，消除了将个人排除在住房消费之外的体制性因素，使个人潜在的住房消费转化为现实的住房消费，个人自有资金和个人通过住房抵押向银行借贷的资金大量进入住房消费市场。此外，由于住宅投资回报较高，很多外埠机构资金也开始投向北京的住宅市场，如广州珠江地产、湖南广电传媒、天津顺驰等企业也纷纷进入北京房地产市场。

北京市住宅投资 5 年来快速增长（见表 2、图 2），年增速达到 36.7%。1998 年住宅投资 168 亿元，2003 年达到 633 亿元，是 1998 年的 3.78 倍。

4. 个人已成为住房市场的交易主体

1995 年以前，北京市住宅市场购买主体主要为单位，个人只占 6.91%。自 1995 年以来，个人购买商品住宅面积占销售面积的比重逐年增加，2003 年已达到 97.1%，商品住宅市场购买主体由单位转化为个人（见图 3）。

表 2 1998～2003 年北京市房地产开发投资额情况表

单位：亿元，%

项目 \ 年份	1998	1999	2000	2001	2002	2003
房地产开发投资额	377.4	421.5	522.1	783.8	989.4	1202.5
住宅投资额	168.0	236.6	288.3	464.2	586.7	633.0
占开发投资比重(%)	44.5	56.0	55.2	59.2	59.3	52.6
投资增幅(%)	—	40.8	21.9	61.0	26.4	7.9

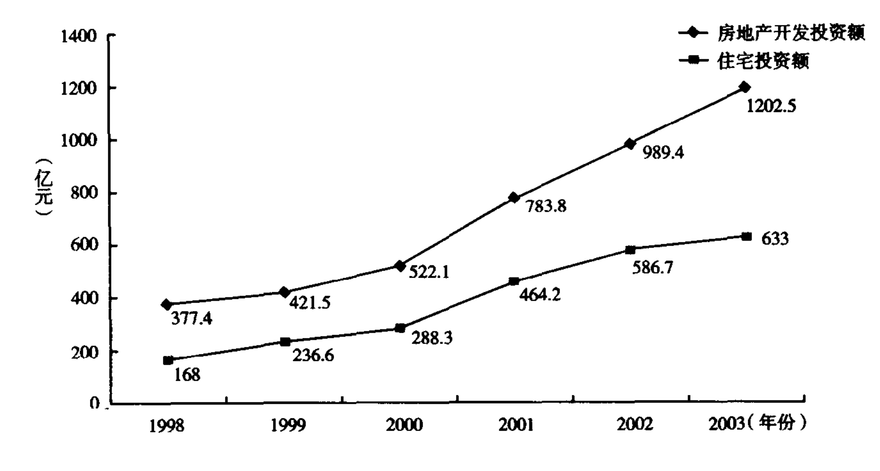


图 2 1998～2003 北京市房地产开发投资情况

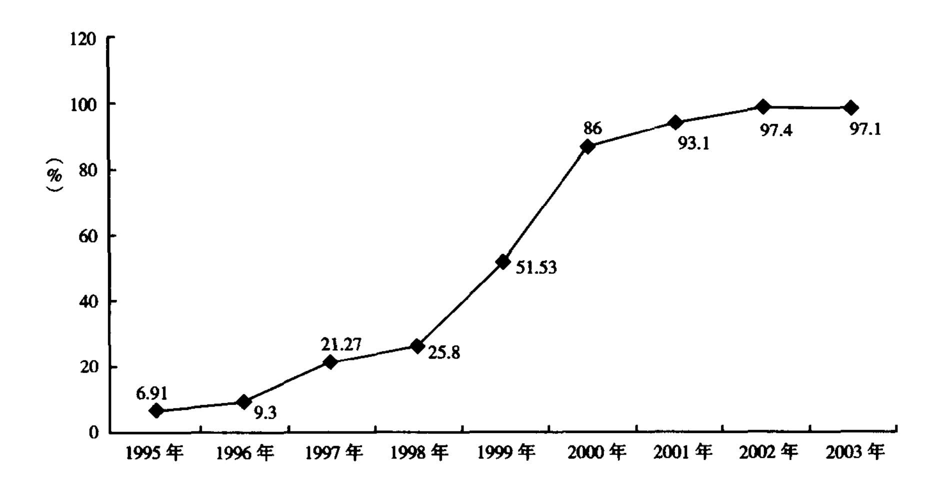


图 3 1995～2003 年个人购买商品住宅占出售面积比重

从个人购买商品房的面积看，1997 年个人购买商品住宅 101.73 万平方米，2003 年个人购买商品住宅 1719.7 万平方米，相当于 1997 年的 16.9 倍，年增速 73%，同期住宅供给增速为 14%。由于个人购房量快速攀升，并大大超过同期供给量，在集团购房消失后，面对总供给大幅度增加的情况，个人消费维持了住宅市场的供需平衡，没有出现体制转换过程中市场下滑和住宅大量积压。这种成功的体制转换，供需合理衔接，要归功于居民收入的增加和个人住房贷款的支持。

5. 住宅平均价格水平略有降低，房价保持基本稳定的走势

北京住房价格一直高于全国其他城市，平均售价在维持较长时间的大幅度攀升后，从 1998 年开始出现下降，此后，房价保持了基本稳定的走势。据统计，1990～1997 年房价增幅年均达 18% 以上。1998 年商品住宅的平均售价比 1997 年下降 13%，降幅为 709 元/平方米，1999 年房价略有上升，增幅为 0.4%，上涨 17 元/平方米，2000 年持续下降，降幅为 4.8%，2001 年略有回升，涨 3.5%，2002 年开始第三次下降，降幅为 5.3%，2003 年房价总体水平再次下降 11 元，降幅 0.2%，房价整理的幅度为 319 元/平方米（见表 3、图 4）。

表 3　1995～2003 年北京市商品住宅价格

单位：元

项目 \ 年份	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
北京市商品住宅平均售价	3505	3869	5478	4769	4787	4557	4716	4467	4456
上海市商品住宅平均售价	2572	3200	3199	3492	3422	3565	4203	—	5118
全国城市商品住宅平均售价	1203	—	1709	1854	1857	1952	2226	—	—

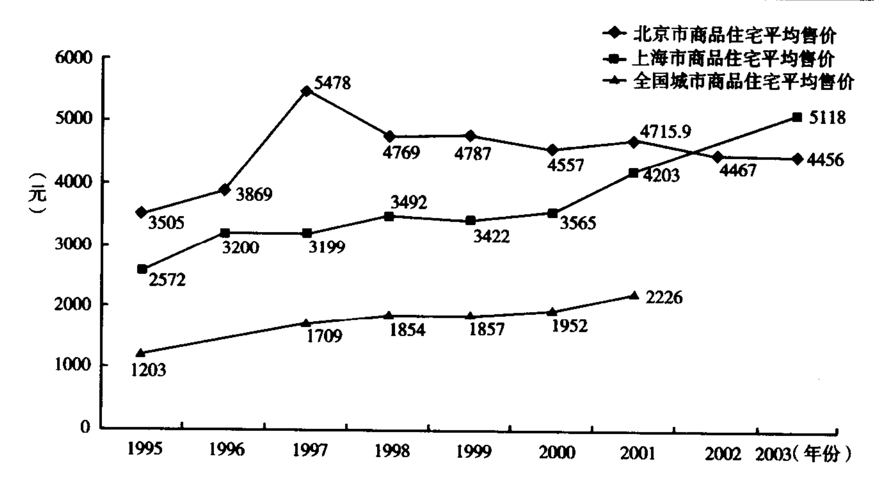


图 4　1995～2003 年北京市商品住宅平均价格情况

近5年来北京住房价格平均水平保持稳定，主要由于政府每年向市场投放了近200多万平方米经济适用住房，调整土地供应政策，提供了低价商品房用地，商品住房建设大规模向郊区拓展，使得北京市房价平均水平保持稳定，但局部地区（城四区、东三环沿线、北三环至北四环、西北三环至西北四环、中关村、朝阳CBD等地区）住宅价格依然大幅度升高（见表4）。

表4 2003年7～12月北京市各区县新建商品房买卖平均价格

单位：元/平方米

行政区	东城区	西城区	崇文区	宣武区	朝阳区	海淀区	丰台区	石景山区
成交单价	9374	8576	7010	6608	6565	6378	4739	4815
行政区	昌平区	大兴区	通州区	房山区	顺义区	平谷区	延庆县	—
成交单价	3594	3682	3369	1709	3530	1096	1565	—

二 住房市场供应结构有待进一步合理化

北京市坚持以市场作为配置住房资源的主要手段，这种政策取向适应了改革和发展的需要，得到了国务院的肯定。在总结各地经验的基础上，2003年9月国务院召开全国房地产工作会议，印发了《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》（国发［2003］18号），明确提出要坚持住房市场化的基本方向，更大程度地发挥市场在资源配置中的基础性作用，努力实现房地产市场总量基本平衡，结构基本合理，价格基本稳定。要求各地根据城镇住房制度改革进程、居民住房现状和收入水平的变化，完善住房供应体系，调整住房供应结构，合理确定经济适用住房和廉租住房供应对象的具体收入标准和范围，并做好住房保障工作，逐步实现多数家庭购买或承租普通商品住房。

就北京市情况而言，住房市场发展和运行的主要的问题是结构问题，表现在三个方面：一是结构性总量供过于求问题；二是市场交易结构有待进一步合理化；三是品种结构有待优化。

从市场表象上看，商品住房销售红红火火，价格稳中有升，有些项目甚至出现排队热买现象，与此同时出现了较多空置商品房（据北京市统计局公布数据，2003年底，北京市空置一年以上商品房为767.14万平方米；据中

国地产第6期章林晓文章报道，北京市空置商品房1200万平方米；全国政协、民建北京市主委李晓林研究推算，空置商品房为3000万平方米），供过于求不完全符合实际，供不应求或总量平衡又解释不了空置问题，这种现象可以称之为结构性总量失衡。一方面是由于开发商主观空置，有些项目在售出80%～90%左右的住房时，资金已经回收并有盈余，因此开发商不急于销售尾房，按近6年商品住房竣工量10%计算，空置尾房约为791万平方米；另一方面有些项目售价高，目前交通不便，配套较差，也影响了销售。

北京市住房市场交易形式以新建商品房买卖和存量房租赁为主，存量房买卖比重较小。2003年个人购买新建商品住房1719.7万平方米，购买二手房390万平方米。存量房交易占新建房交易的比例仅1:4.4左右，大大低于上海（上海为1:1，发达国家为4:1）、广州等城市，二手房买卖供不应求。

由于情况比较特殊，大量人口需要改善住房条件，加之每年迁入10万人以上的机械人口，新建商品住房在相当长时间内仍将占主导形式。随着居住水平的提高和市场的发育，住房供应体系会逐步发生变化，存量房交易会逐步增多。2004年第一季度存量房上市交易10266套，面积113.46万平方米，成交金额38.69亿元，分别比去年同期上涨101.8%，75.2%，85.74%；其中已购公房上市交易5466套，面积39.74万平方米，金额13.53亿元，分别比去年同期增长146.44%，157.22%，233.25%。2003年下半年城八区二手房交易均价4752元/平方米，城四区5300元/平方米。

在存量房交易中，由于常住流动人口租房需求旺盛，租金收益高，与此同时还能避税，绕开卖房的繁琐交易。二手房持有人大多选择出租富余的住房，租赁交易将占据房交易主导形式，供销两旺将长期存在，按常驻流动人口总量计算，出租房面积在1000万平方米以上。2003年第四季度城八区普通楼房租金一居室为1315元/月，二居室为1804元/月，2004年第一季度租金较去年同期和上一季度上升50～100元。

长期以来，我们对住宅产品结构研究重视不够，注重总量平衡，忽视结构均衡。目前，北京市住房总量23800多万平方米，1998年以前住宅为10428万平方米，占43.8%。1998年以前住宅按统一图纸设计，一居40多平方米，2居60平方米，3居70～90平方米，随着收入增加和住宅郊区化，应注重考虑新建住宅和存量住宅的结构平衡问题，通过存量房上市解决小户型需求，在新建住宅中增加大户型比例，实现产品结构不断优化。

三 克服市场外在性，初步建立住房保障体系

由于住房市场解决不了中低收入以下家庭的住房问题，为维护社会稳定，由政府组织实施廉租和经济适用住房政策，解决弱势群体的住房问题。经济适用住房作用定位在两个方面：一是住房保障，主要考虑到公务员、国企职工收入分配不到位，支付能力有限，通过提供低价位住房，满足购房需要；二是平抑房价，针对开发商价格垄断，高价少销，由政府组织住房投放市场。对低收入家庭租赁廉租房或从政府领取租金补贴，一开始就采取了严格的准入政策，如何确定最低收入？标准定高了政府没有能力解决住房，定得太低，应保未保，也会出现问题。借助已有的社保体系，将低收入定在最低生活保障金水平，这样也便于对收入的认定和起步实施。

1. 对中低收入家庭投放经济适用住房并完善相关政策

1998 年经济适用住房政策实施伊始，考虑到第一批 19 个经济适用住房地点较远，配套不完善，担心需求不足，因此在购房对象上开始没有严格限制，对公务员、教师、拆迁人员实行免检，甚至允许单位购房，再按房改价卖给职工，在户型设计上没有额外限制。首批项目推出后获得消费者的欢迎，适应市场需要，加大了经济适用住房投放量。由 1998 年的 28 万平方米增加到目前的年均 200 多万平方米，截至 2004 年 4 月，共安排项目 52 个，竣工面积 1000 多万平方米，均价 3480 元/平方米。随着供应量的放大，出现了与经济适用住房保障性相悖的问题，如对象审核不严，户型过大，定价不合理，投机性购房等问题。

据调查，2003 年购买经济适用住房家庭分布比例为：国企职工 25.26%，非国企职工 37.23%，科教文卫等事业单位职工 22.07%，机关公务员 6.19%，重点工程拆迁和危改外迁家庭 8.79%，持居住证人员和留学人员等 0.46%。

已购经济适用房再上市数量逐年上升，2003 年全年再上市经济适用住房达 1200 余套，约占经济适用住房年平均过户量的 11%。根据北京市已购公房和经济适用住房再上市买卖指导价格，2003 年下半年回龙观经济适用住房再上市均价 3300 元/平方米、天通苑 3100 元/平方米，与其售价相比（回龙观 2600 元/平方米，天通苑 2650 元/平方米）分别高 700 元和 450 元，投资收益率分别为 21% 和 15%，个人购买经济适用住房再上市后的投资收益达

到15%以上。

针对上述问题，近年来市政府和相关部门完善了一系列政策，加强了收入审核，超标购房加价，经济适用住房未住满5年不允许按市场价格出售。确需出售的以不高于购买时的单价出售，由符合经济适用住房购买条件的家庭或由政府相关部门收购。经济适用住房住满5年的可以按市场价出售，出售人须按成交额的10%补交地价款，出售后不得再购买政策性保障住房。

2. 政策扶持，租建结合，基本建立了廉租住房制度

利用公积金增值收益通过财政转移支付方式建立了廉租房稳定的资金来源渠道，两年多来市财政已投入廉租住房专项资金2.9亿元。以区为主，纵横结合，初步建立起市、区、街道三级管理，房管、民政、财政、街道办事处各部门配合实施的廉租房管理实施体制。完善了各项政策措施，制定了规范严谨的廉租住房准入、审核、公示、摇号、配租、退出管理办法，针对廉租家庭不同情况，分别采取租金补贴、实物配租、补贴还贷、租金减免等多种方式实现住房解困。

截至2004年4月底，北京市已有1.3万余户城镇低保和优抚家庭享受了廉租住房政策，其中城八区2071户经审核获得了租金补贴；343户住房困难的优抚家庭获得了广渠门北里廉租住房；为79户廉租家庭办理了租金补贴还贷购房手续；另有1.1万户租住直管公房的廉租家庭享受了租金减免政策。

目前在低收入家庭住房解困方面存在三个问题：一是收入略高于最低收入的住房困难家庭住房问题尚未得到解决；二是领取租金补贴的家庭难以租到合适的住房；三是廉租房租金来源有限，主要依赖公积金增值。

四 政策建议

面向未来，北京市政府在住房方面将面临五大任务：一是为改善住房条件，实现住房小康，每年需要建设相当数量的住房；二是对现有的2.4亿平方米左右的住宅进行维修管理，保证良好住用；三是对现存300万平方米危旧房进行拆、改、建，并结合历史文化名城保护，对保护区内房屋进行修缮；四是为中低收入以下住房困难家庭提供住房保障；五是加快房改，尽快建立住房市场体制。为完成住房市场发展和建设方面的任务，提出以下政策建议。

1. 大力发展普通商品房，并将其作为今后一段时间内住房发展的首要任务

充分发挥市场配置住宅资源的基础性作用，建立以商品房为主导的供应体系，实现供给和消费的全面市场化。考虑到目前的收入水平及房地产市场的垄断性，在商品房建设中应以普通商品房为主。为做好普通商品房的供给，政府在土地和规划上应事先对普通住宅预留空间，通过招投标方式选定开发商，并在房价收入比出现失衡时进行干预，在招投标中附加限价措施。

2. 调整经济适用住房政策，合理确定供应规模

将经济适用住房的保障作用和平抑房价的作用区分开来，将平抑房价的任务通过实施普通商品房的政策来完成，将经济适用住房的任务真正回归到保障层面，尽量避免价格双轨制带来的投机性购房。由于收入和住房情况认定相当复杂，而目前经济适用住房问题主要由此衍生而来，解决这些问题最有效的办法就是调整需求，尽量减少认定的工作面。通过收入分配制度改革，将公务员和事业单位的人员从经济适用住房供应对象中调整到商品房；通过需求管理预测供应人群，合理确定经济适用住房布局，做到有计划供应，避免被动审批项目。

结合存量住房产品结构调整，在经济适用住房供应中新建和存量房交易相结合。对无房或未达标的中低收入家庭购买存量房实行补贴，即由政府按照一定的标准（建议按成交价格的10%）对符合购房条件的家庭给予补贴。即一方面通过提高中低收入家庭的购买力，加快住房解困；另一方面有利于盘活存量房、消化空置房，促进二级市场的发展。

3. 逐步扩大廉租住房的覆盖面并将经济适用住房、廉租房整合到住房保障体系中来

目前，在廉租房和经济适用住房之间存在夹心层，这部分人既不符合廉租条件又无力购买经济适用住房。需加大财政支付力度，扩大廉租覆盖面。在原低保、优抚家庭的基础上，可先将危改拆迁、文保区外迁及市政府重点工程拆迁中的国企困难的老职工、无房的返城知青、低收入重残、长期失业的原国企职工等纳入廉租住房对象。廉租部门按廉租住房申请、核查、公告、登记的程序对符合条件的对象实行租金补贴或租金补贴还贷购房政策。筹集二手房，对困难国企中市级以上劳模和低保重残人员实行实物配租。在扩大廉租面，调整经济适用住房供应面的基础上，将二者整合，建立统一的

住房保障体系。

4. 合理库存，及时预警，制订消化空置房的预防措施

市场经济条件下，存在适量的空置商品住房是正常的，国外有关研究机构报告表明商品房的合理空置区间一般为3%～10%。如果空置率小于3%，则可供购房者选择的商品房较少，不利于房地产市场的发展。如果空置率大于10%，则供过于求，形成积压，甚至影响国民经济的运行。国家统计局根据中国现实情况，提出另外一种空置率计算方法，即用新建商品住房空置量与近三年住房竣工量比较，14%～20%为危险空置区，20%以上为积压区。根据北京市统计局提供的数据，截至今年6月，空置住房944.61万平方米，空置率为17.7%，属于危险空置，如按李晓林委员提供的3000万平方米数据计算，空置率为55.6%，属于严重积压。对空置住房问题，目前应调查分析基本准确的空置数量，确定合理库存，及时预警，预先制订防止空置和消化空置房的政策措施，比如限制某些区位、某类住房土地供应，收购部分空置房作为保障住房或对开发企业促销空置一年以上的住房实行减税政策等。

5. 以人为本，建立高效便捷的住房交易市场，激活存量住房交易

改革开放以来，北京市住房发展形势良好，新增住房22027万平方米，目前存量房达到2.4亿平方米，促进存量房交易有利于一级市场的繁荣，有利于刺激住房消费，缓解交通拥堵。尽管2003年取消了已购公房上市交易分成，降低了补交土地收益的标准，存量住房交易量比预期的交易量仍然偏小。一是制约存量住房交易的体制性、市场性因素依然存在，中央在京单位已购公房上市仍然要进行超标审批；二是没有建立便于买卖双方便捷交易的有形市场，买卖双方难以找到交易的对象，委托中介公司又不放心，反感高收费；三是没有建立针对二手房买卖便捷有效的住房金融支持体系，二手房个贷办理周期长，中间费用高；四是管理部门对二手房交易尚无统一的管理办法，信息联网滞后，无法实现远程和跨区交易。针对这些问题，应取消限制存量房上市交易的看似合理实为不合理的政策性限制，借鉴上海经验，合并税种并降低税赋；加大政府支持力度，培育和建设有形交易市场，加快信息化建设，实现跨区交易，简化烦琐环节；推进住房金融创新，建立既符合二手房需要又安全运行的二手房个贷；整合买卖信息，引导成交价格，实现交易价格合理化。

作者单位：北京市建设委员会

上海：廉租住房工作情况和发展前景

董佳懋

当人类进入经济全球化以及所谓“数字化生存”的当代，贫困以及减轻贫困仍然是一个世界性难题，住房问题与贫困交织在一起，也是一个世界性问题，住房问题的实质是中低收入家庭的住房问题，表现为这部分群体无法超过其收入水平与住房价格之间的鸿沟。任何一个市场经济成熟的社会，必然会有一个完善的社会保障体系与之相配套。道理很简单：每个人生来就有一些最基本的权利，就像失业者需要工作、老弱病残需要医护、孩童需要受教育一样，不能让人露宿街头无家可归，这也是文明社会赋予每一个人最基本生存权利之一。住房保障制度正是政府给予住房消费能力欠缺家庭的一种社会救助。

上海历届市委、市政府十分重视和关心市民的住房问题。中华人民共和国成立以后，上海住房建设取得了巨大进步，掀起过多次住宅建设高潮，建成了曹杨、沪太、田林等一批住宅小区。特别是改革开放以来，通过推进和深化住房制度改革，努力建立与社会主义市场经济体制要求相适应的住房新体制，不断满足市民日益增长的住房需求。新体制的基本特征是充分发挥市场在住房资源配置中的基础性作用，提高住房资源的配置效率。改革的实践也证明，建立以商品化、市场化、社会化为取向的住房新体制，是加快住宅发展和改善市民居住环境的根本动力。大量的市民家庭在原有住房上市“得”一块，住房消费信贷“借”一块，政府降低税费“让”一块的基础上，再增加部分投资“贴”一块，通过市场化的渠道购买住房，改善了居住条件。

与此同时，我们也认识到，对于无力通过市场机制解决住房问题的低收入家庭，需要通过建立和完善住房保障制度，保障他们基本的住房条件。完

善的保障机制和高效的市场机制相互依存，是改善市民居住条件的两个重要方面。这是因为，市场机制虽然可以更好地适应复杂的住房需求结构，满足多样化的住房消费需求，但市场机制本身无法解决低收入家庭支付能力较低的问题，政府的干预必不可少。完善的住房制度必然是一个由市场机制和保障制度有机构成、各负其责的制度。概括地说，市场机制解决房地产业的发展问题和房地产业的运行效率问题，是经济政策的重要内容之一；住房保障机制解决社会问题或公平问题，是社会政策的重要内容之一。

鉴于上述认识，上海在深化房改、培育和发展房地产市场的同时，始终坚持不懈地着力于住房社会保障制度建设。1987 年，在时任上海市市长的江泽民同志的直接倡导下，上海开始实施住房解困项目，历时 12 年，至 1999 年结束，累计解决了市区人均居住面积 4 平方米以下的住房困难户近 12 万户，直接受益居民近 50 万人。上海住房解困项目实施的做法和经验，曾荣获 1995 年“联合国人居奖”和 1996 年“联合国百家最佳范例”。

在完成住房解困工作的基础上，上海市委、市政府把解决最低收入家庭的住房困难问题提上了重要的议事日程。2000 年起，开始探索建立廉租住房制度。经过深入调研，于 2000 年 10 月起在长宁、闸北区试点；2001 年 6 月扩大至徐汇、卢湾等 8 个区；2001 年 12 月在全市全面推开，在全国率先初步建立了廉租住房保障制度。在此基础上，2003 年 4 月和 12 月，先后放宽了人均居住面积认定标准，使全市享受廉租住房政策的家庭扩大到万户以上。经过三年的努力，目前已基本建立了一套可操作的廉租住房运作机制和操作程序。2003 年，获得建设部颁发的“中国人居环境范例奖”。

一　廉租住房运作方式

截至 2004 年 11 月底，上海市累计受理申请家庭 14914 户，初审公告 14383 户，经审核符合廉租住房条件的 13654 户，已有 12988 户廉租家庭落实租赁到合适的房源，其中，租金配租家庭 12727 户，实物配租家庭 261 户，占经审核符合条件的家庭数的 95.1%。已初步形成了较为简便、规范、高效、实用，而且深受困难家庭欢迎的运作机制和管理制度。

1. 在认定标准上，对廉租对象的认定实行集民政低保和居住困难为一体的“双困”标准的准入机制

在起步阶段暂定为：家庭人均月收入低于民政部门确定的城镇家庭最低

生活保障线，并接受民政部门救助连续6个月以上；家庭人均居住面积在5平方米以下。同时符合上述两项条件的廉租对象，可向廉租管理部门提出书面申请，经审核、公告、复核后，予以轮候配租，配租标准为人均居住面积7平方米。2003年4月扩大廉租住房的受益范围，放宽标准为人均居住面积在6平方米以下；2003年12月把廉租对象的认定标准由原来人均居住面积6平方米放宽到7平方米以下，同时把人均居住面积低于7平方米，人均月收入低于570元的老劳模和重点优抚对象，纳入了廉租住房解决范围，实行实物配租。

2. 在配租方式上，对廉租对象实行租金补贴为主、实物配租为辅的配租形式

一方面，对大部分廉租家庭实行租金配租，按配租标准补贴租金，给符合条件的家庭按地段级差给予规定的补贴额度，由其直接到市场上去租房，直接与出租人签署租房合同，并由廉租部门通过银行把补贴款直接支付给出租人。租金补贴额按不同区域确定，保证廉租家庭能够在同区域内租到合适的住房。2003年4月扩大廉租住房的受益范围时，适度调整了廉租对象的租金补贴标准，调整以后的标准比原来提高了20%。实行租金配租方式，既有利于充分利用政府有限的资金，减少政府一次性资金投入，可以覆盖更多的“双困”家庭，又有利于廉租家庭根据就业、看病和子女就学等实际情况自行选择租赁房源的地点，最大限度地满足廉租家庭的需要，防止新建的廉租住房区域可能出现的“贫民窟”等一系列社会问题。同时也有利于根据廉租家庭收入、人均居住面积的变化，建立退出机制。另一方面，对孤老、残疾、老劳模和重点优抚对象等特殊家庭实行实物配租，提供按配租标准与人员结构相当的普通住房，这部分对象提高收入的可能性十分小，自行到市场上寻求房源的能力差，应当采取倾斜优惠政策，政府提供直接的住房保障效果更明显，从而使有限的社会救助资金得以真正用在困难家庭，达到既考虑政府财政的支付能力，又坚持效率优先、兼顾公平的原则。

另外，对离休干部、军烈属及低收入家庭等继续实行租金减免政策。2004年，上半年减免78.03万户次，减免租金4928万元。

3. 在操作流程上，努力建立“公开、公平、公正”的运作机制和实行廉租住房工作制度化、规范化、程序化

按照申请、审核、公告、复核、轮候、配租等六个环节，区、县廉租办在街道、镇设点实行一门式受理，一条龙服务，统一受理廉租申请，方便居

民。制作了《上海市城镇廉租住房信息管理系统》软件，进行规范操作。始终坚持“公开、公平、公正”的原则，对初审符合条件的家庭在所居住的小区进行为期15天的公告，接受社会监督。在落实配租上，区和街道、镇廉租办分工划块负责落实房源，组织了廉租房租赁专场，加快了配租工作的进程，确保了符合条件登记的廉租对象在3个月内落实配租房源。

4. 在退出机制上，实行严格的复核制度和稳妥有效的退出方式

每半年对廉租家庭的收入及住房情况审核一次，复核结果，在户籍所在地进行为期7天的公告。凡家庭收入超过最低生活保障标准的，或因人口变化等因素造成住房面积扩大的，给予配租家庭6个月过渡期，然后退出廉租住房或者停止发放补贴租金。2004年共复核13701户次，经复核因动迁、生活住房条件改善等退出廉租住房有1183户，调整补贴金额的3059户。

5. 在资金筹措上，坚持多渠道、多途径筹措廉租住房所需的资金

主要包括市、区财政专项资金，住房公积金的增值资金和直管公房出售后的净归集款等。市区（县）两级政府确保了廉租住房补贴资金及时到位，并建立了廉租住房补贴资金专户账号和季度报表制度，加强了廉租住房补贴资金的监管。截至2004年9月底市区两级财政已开支廉租补贴资金1.03亿元。

上海廉租住房制度经过四年多的实践，获得了一些经验。上海廉租住房工作深受社会各界及廉租对象欢迎，社会影响深远，是政府的德政工程和民心工程，对社会稳定和发展起到积极作用。（1）灵活性强，容易形成准入、退出机制；（2）有利于提高资金利用效率，可以覆盖更多的“双困家庭”；（3）针对性较强，既体现政府保障，又体现公平原则；（4）有利于有效利用现有资源，推动房屋租赁市场发展；（5）住房困难家庭可以根据上班、上学的便利程度，自主选择合适的房源，更能满足他们的需求；（6）有利于社区精神文明建设，防止新建的廉租住房区域可能出现的一系列社会问题。

随着上海房地产市场的发展和住房社会保障制度的初步建立，目前已基本告别了住房的极度短缺的问题，使社会上最困难群体的住房条件得到改善，这不仅极大地提升了政府在公众中的形象，而且有效地化解了住房困难问题可能引发的潜在的社会矛盾，对于上海的社会稳定和经济发展有着十分重要的意义。到2003年底，市区人均居住面积已由1991年的6.7平方米上升到13.8平方米。

二 廉租住房制度运行中存在的问题

1. *无法合理界定收入线，导致难以扩大受益范围*

让最低收入家庭走出居住难的困境，是政府和百姓共同关注的问题，现行廉租住房政策享受对象的数量仍较小。2001 年，上海市城镇居民总户数 363.59 万户，2002 年 12 月底，符合廉租住房条件登记的 3730 户，仅占本市 2001 年总户数的 1‰。虽在 2003 年 12 月扩大了廉租住房的受益范围，放宽了人均居住面积标准，但 2004 年全市受益的家庭也仅占总户数的 3.8‰。

市民普遍认为，廉租住房制度“政策好，门槛高”，希望政府能适当放宽条件，让更多的住房困难户能享受廉租房政策。部分市人大代表提出，“廉租房制度的适用范围过于狭窄，解决对象有限”。随着廉租对象范围逐步扩大，需要重新划分一个合理的收入线，并据此科学地确定廉租对象。但是，住房保障主体对象的认定，尤其收入线的划分操作难度较大。

2. *住房保障水平应与居民解决住房困难的能力相适应*

现行廉租住房政策对象认定标准是享受民政救助的最低收入住房困难家庭，而低收入住房困难家庭，虽不享受民政部门救助，但要通过市场手段购买商品房来改善自己的居住条件确无能力。就居住困难而言，他们有的居住面积 3 平方米、有的仅 2 平方米，甚至有的是无房户，相对来说居住更困难。因此，随着廉租住房制度进一步实施，他们要求解决住房的呼声也日趋强烈。

根据以上情况，如果以享受民政救助为前置条件，一方面享受对象仍较少；另一方面低收入住房困难家庭仍无能力买房，使其得不到解决。

3. *相关的配套政策不健全*

住房保障工作涉及多个部门，包括收入、住房和户籍审查，公示、轮候、配租、退出等多个环节，是一项复杂的系统工程，需要各部门密切配合。但目前部门间的协调机制还不够明确，相关政策还不完善，尤其收入申报等相关制度还不健全。

4. *可操作性有待加强*

在配租方式上，继续坚持以租金配租为主，实物配租为辅的基本原则。由于目前配租补贴标准额度低（5～6 平方米补贴到 7 平方米，每平方米补贴 48 元）。如按 3 口之家计算，仅补贴 3～6 平方米的租金，即使保底标准

为10平方米，也很难租到住房。再以退出机制为例，廉租住房是一个动态的过程，一段时间，有一部分困难群众符合了“双困”标准，但随着其家庭人员减少、就业上岗、住宅动迁以及生活水平的提高而改变了困难状况应必须退出。所以，要有一个更为简便、更容易操作、更为透明规范的退出机制。

与住房市场化进程相比，与低收入家庭的需求相比，与其他社会保障制度的进程相比，住房保障制度建设总体尚有差距。根据2003年8月上海对黄浦、徐汇等十个区3000户低收入家庭调查，其中享受民政救助家庭400户，最低工资线以下2600户。调查结果反映，低收入家庭目前存在以下主要问题：家庭人口多，平均近4个人，最多的家庭达15个人；家庭收入水平低，月总收入在2000元以下的约占88%，月总收入在1000元以下的占56%；就业状况不理想，下岗失业率达58%；居住条件差，人均住房使用面积只有5.3平方米，一室户占67%，房屋成套率不到40%。从住房改善的意愿看：居住区域的选择，主要考虑就医和房价影响，以原居住点为主，选择在内环线以内（44%）、内外环线之间（45%）；房型以实惠为主，二室一厅居多，面积集中在50~90平方米之间，单价在3000元/平方米以下；住房保障意愿，希望关注最低工资收入线以下（570元/人）的人群，占到91%。

三　完善廉租住房制度的保障力度

住房保障制度关系到改革、发展和稳定的大局，关系到人民群众能否安居乐业的切身利益，关系到房地产市场的持续健康发展，意义十分重大。因此，上海根据国务院《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》精神，在坚持房地产市场化发展方向的前提下，正在继续探索进一步拓展住房保障领域，着力于研究健全住房社会保障体系。核心是根据市民的住房和收入等情况，进一步研究界定保障对象，以利于对不同层次困难家庭采取不同方式、不同程度的住房保障，逐步建立多层面、多渠道的住房保障体系。

1. 建立低收入家庭住房保障制度

现行廉租住房政策对象认定标准是享受民政部门救助的最低收入住房困难家庭。而十多年来，大量支内、支边家庭回沪定居，产生了大批住房困难家庭，有的甚至是无房户。这些家庭虽不享受民政部门救助，可是要通过市

场手段，购买商品房来改善自已的居住条件确无能力，因此，解决低收入家庭住房困难是一项非常紧迫的问题。将人均居住面积小于7平方米的低收入家庭，纳入廉租住房保障范围，适时推出符合上海实际的低收入家庭住房保障政策是十分重要的。为防止“养懒汉”，廉租住房的租金补贴可以采取“逆向递减补贴”法，最低收入家庭给予全额补贴，低收入家庭补贴标准相应降低，依次递减。住房保障作为一项社会政策，要与最低生活保障制度、中低价配套商品房等多项政策配套管理，协调发展。要尽量避免政策间的冲突，使资源得到有效配置，扩大政策的受益面。

2. 加大中低价位配套商品房的建设和供应力度

扩大适合中低收入家庭购买的房源供应量，满足大众化的住房消费需求。从几年来的实践看，对于家庭人均收入超过最低收入线标准而不能享受廉租住房政策的中低收入家庭，购买中低价位的配套商品房，是改善其自身居住条件的重要途径。为此，我们积极实施购房贷款贴息政策，自2003年10月起，已有1400户居民享受了此项政策。同时，加大中低价位配套商品房的土地供应力度，鼓励开发商扩大中低档商品住宅的开发建设量。2004年，上海市政府对配套商品房的土地供应、地价控制、房型规格、供应销售等制定了一系列办法和措施，目前已建成271.8万平方米，各类配套商品房实现预售720万平方米，配套商品房的房型从一室一厅到三室一厅，面积从50平方米到90平方米，小区容积率为1.5，绿地率为31.7%。今后力争在“十一五”规划期间每年建成600万平方米各类配套商品房，逐步从占全市住宅竣工面积的15%提高到25%左右，切实保障中低收入家庭的住房消费需求。

3. 大力培育和发展房屋租赁市场

租赁是房地产市场的一个主要组成部分。若干年来，在住房改革的主要取向和媒体宣传的主要导向上，都由过去计划经济年代清一色的让人们租房，变为清一色鼓励人们去买房。目前，上海住房私有率已达70%，这也是房改政策对历史上住房欠账的补偿，功不可没。但与此相比，租房领域却冷清许多，并因此影响市民尤其是中低收入家庭解决住房问题或改善住房条件的效果。实际上，即使在经济发达或较为发达的国家和地区，目前住房的私有率也并非国内不少人士所想像得那么高，仍有许多人要靠租房等渠道来解决居住问题。例如目前香港有40%、日本有38%、法国有36%、英国有34%、新加坡有30%、美国有28%的家庭住宅就是租赁来的。也就是说，

这些国家及地区居民家庭的住房自有率一般在60%～70%左右，瑞典、德国甚至低于50%。

“居者有其屋”作为一个社会目标，是指人人有合适的住房，并非只有产权归己才算是“居者有其屋”。由于传统的置业观念尚未消除，对住房租赁缺乏相应的政策引导和支持等原因，使不能通过市场解决住房问题的中低收入家庭，力不从心的去购买住房，从而影响生活质量，必须要尽快走出非买房才算解决住房的误区。上海每年因重大市政工程、旧区改造要动迁6万到8万户居民，这些居民中相当部分所获得的动迁补偿款买不起房屋，造成动迁矛盾日趋尖锐，市政府正在设想进一步完善补偿和安置办法。如动迁中动迁补偿款低于全市年平均户补偿款的民政救助家庭，可以将80%～90%动迁款买下规定面积的配套商品房的租赁权，然后以剩余房款的公积金五年期贷款利率计算房租，以息抵租。同时享受廉租政策的租金核减政策，租金标准为其家庭总收入的5%，超出部分由政府财政承担。这类家庭今后经济条件宽裕，支付剩余的房款后，可获得住房产权。对动迁中的中低收入家庭所得补偿款不足于买下所指定分配该家庭的配套商品房（或其自行选购规定面积标准的二手房），可将其动迁款作为该房的首期付款，所差的房款可享受对本市中低收入家庭实行购房贷款贴息政策。只有加大租赁市场的规模力度，引导和鼓励房地产企业拓展住房租赁业务，积极实行“租售并举”政策，努力构建一个涵盖新建配套商品房、存量住宅和廉租住房的租赁体系，并制定相应的优惠政策，才能解决城市弱势群体居住问题的能力，使上海房地产业长期健康稳定发展。

4. 关注外来务工人员的住房保障制度研究

随着经济社会的加速转型和迅猛发展，对外开放程度的日益提高，外来务工人员及其住房问题成为党和政府必须认真对待的重大课题之一。上海现有外来人口499.79万人，其中64.6%的人在沪居住时间超过一年，外来人口中就业人口已占全市就业人口的39.5%，租房总面积约1800万平方米，4.3%的人已经购买了住房。

2004年3月，上海市房地局、市社科院和市房地科学研究院成立了外来务工人员住房保障制度课题组，课题组认为：就上海而言，绝大多数外来人员的住房问题没有得到妥善解决，住房需求没有得到满足，居住条件没有得到改善。这个问题如果长期得不到解决，势必会产生许多消极的后果，降低上海对外来人力资源的吸引力，助长非法租赁市场、违规建筑的蔓延发展，

在很大程度上会对城市规划的执行、城市环境改善和社会治安带来负面冲击，从而，会影响上海经济发展战略的实施。因此，在经济繁荣的情况下，政府应该考虑制订有关政策来保障外来务工人员都能够安居乐业。上海嘉定区马陆镇自2000年起，探索采用政府规划，市场运作的模式，规划建设新马陆人集中居住家园。目前，已有1400余名新马陆人入住了生活、休闲、商业等配套设施一应俱全的九洲公寓和永盛公寓。公寓为企业配套服务，由物业管理公司与企业签订承租合同，企业员工不构成合同主体，每套入住6~8人，承租费用均为70元/月/人，由企业与物业管理公司统一结算，公寓由政府、物业、包租企业和外来务工者共同组建“管理委员会”进行服务和管理。其中，物业公司负责收费、维修、登记、保洁、绿化、食堂供应和后勤管理；政府的计生、司法、劳动和社会保障所、民政、教委等职能部门在小区内设立服务窗口，延伸政府职能；派出所设立小区警务站，民警和联防队员负责小区治安；包租企业派转制或兼职管理人员协助小区各项工作开展和管理服务。近两年计划再建设约12万平方米的公寓二座，可容纳近2万人居住。

妥善解决外来人员及其住房问题涉及到户籍制度的变革、城市规划、治安、环保、社会保障。房地产产业的规范与调整等许多环节，是对城市市场经济体制是否健全，城市政府的管理能力的检验，是在城市经济进入小康水平情况下面临的新课题。我们可以借鉴香港的菲佣政策，制定符合上海市市情的相关政策。同时，外来人员形态很复杂、涉及面广，这是一个综合性的问题，社会政策要考虑最佳切入口。应该从三个方面来考虑：（1）放在上海社会发展的大环境下来考虑（上海的产业结构、市政府要求）。城市化不仅仅是职业、居住地变迁，更重要的是生活方式的改变，应与城市融合起来，否则外来人员自行集居容易形成“城中城”；（2）外来人员住房要放在上海整体住房大的环境中考虑；（3）放在上海总体城市大环境中考虑。

党的“十六大”以来，衡量社会发展水平标准从片面强调经济指标向注重环境保护与协调发展观念转变，体现了关注弱势群体的人本主义精神。建立和完善住房社会保障体系是全面建设小康社会的一项重要举措，从完善社会主义市场经济体制的要求出发，住房保障已成为社会保障制度一个重要方面。我们相信，随着我国经济建设日新月异的发展，住房社会保障制度必定能进一步完善。

作者单位：上海市房屋土地资源管理局

总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

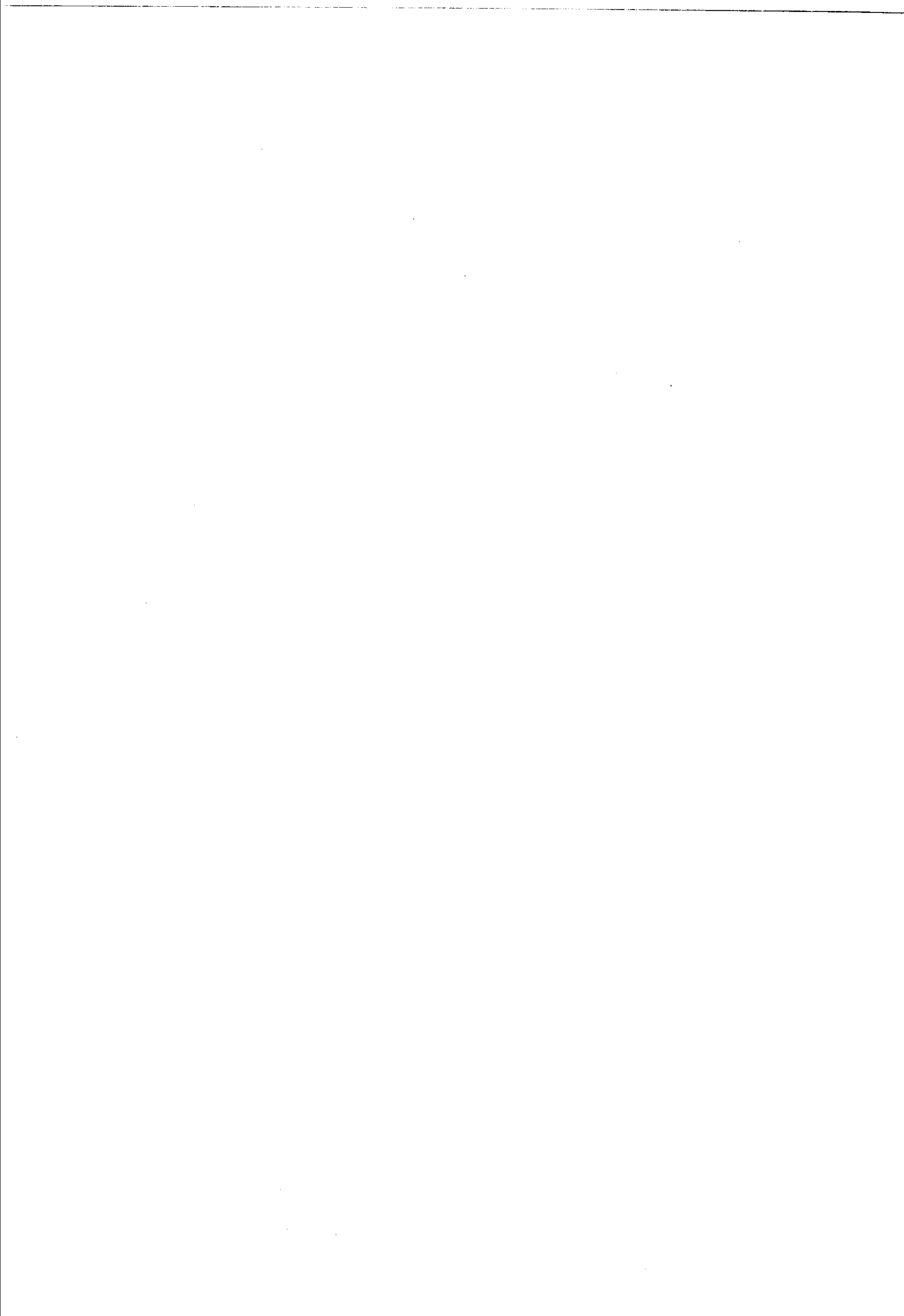
区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of
Real Estate



2004年北京市房地产市场分析及2005年预测

刘　琳　都昌满

一　北京市房地产市场发展总体情况

北京市作为全国政治、文化中心以及非常重要的经济城市，其房地产业发展一直受到全国乃至世界的关注，2004年前三个季度北京市房地产市场总体保持增长趋势，但增幅有所回落。

（一）房地产在北京城市经济中的地位不断上升

1. 房地产开发投资占全社会固定资产投资的比重不断提高

北京市房地产开发投资占全社会固定资产投资的比重不断升高，2003年该比重为55.75%，2004年1~10月房地产开发投资占全社会固定资产投资的比重达到63.28%，远高于全国平均水平，比上海、深圳、广州等大城市也要高出10~20个百分点（见图1）。

北京市房地产开发投资占北京市GDP的比重也不断提高，2003年达到32.83%。

2. 房地产业增加值占国内生产总值的比重不断提高

北京市房地产业增加值不断增加，由1998年68.25亿元上升到2003年的190.55亿元；北京市房地产业增加值占国内生产总值的比重不断提高，由1998年的3.4%上升到2003年的5.2%，已经达到支柱产业的要求标准。

（二）土地购置面积和完成开发面积大幅度下降，土地购置费用上升

北京市土地购置面积自2003年回落32.6%之后，2004年继续回落，

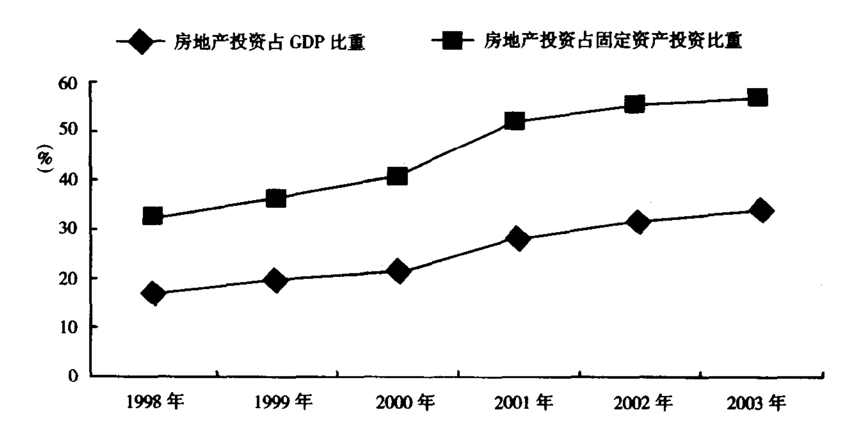


图 1 北京市房地产投资占 GDP 比重以及占固定资产投资比重

1～9月回落63.7%，下降幅度较大。同期完成开发土地面积也出现大幅下降，1～9月北京市完成开发土地面积与去年同期相比下降67%。与土地购置面积和完成开发土地面积相反的是，土地购置费大幅度上升，2004年1～3月土地购置费比去年同期上升65.2%，1～6月和1～9月土地购置费分别比去年同期上升5.1%和6%（见表1）。

表 1 2003～2004 年北京市土地购置状况

类 别	土地购置费（亿元）	本年购置土地面积（万平方米）	完成开发土地面积（万平方米）	比去年同期增长（%）		
				土地购置费	本年购置土地面积	完成开发土地面积
2003 年	213.20	1409.60	1088.20	42.9	-32.6	17.6
2004 年 1～3 月	32.48	61.21	36.94	65.2	-43.7	-52.1
2004 年 1～6 月	71.10	248.88	120.50	5.1	-39.5	-41.7
2004 年 1～9 月	121.64	298.23	172.81	6.0	-63.7	-67.0

从出让土地的结构来看，无论是商业用地、工业用地还是居住用地都呈现上升的趋势。居住用地一直占出让土地主要位置，约占土地出让面积的50%。从近一年的情况来看，商业用地、综合用地和工业用地的增长，表现了更加强劲的上升趋势。

从土地出让的形式来看，2004 年 8 月 31 日之后，所有经营性项目的用地必须通过“招拍挂”的方式获得。



（三）房地产增量市场增幅回落

1. 房地产开发投资增幅回落，住宅投资所占比重呈下降趋势

2003 年，北京市累计完成房地产开发投资 1202.48 亿元，比上年增长 21.5%，低于全国 40 个重点城市平均 27.1% 的增长点，占全国 40 个重点城市房地产开发投资的比重为 17.6%。按工程用途分：住宅投资 632.97 亿元，所占比重为 52.7%，比去年同期增长 7.9%，办公楼投资 142.75 亿元，商业营业用房投资 61.35 亿元。

2004 年 1～9 月北京市完成房地产开发投资为 870.56 亿元，与去年同期相比增长 20.5%，前三个季度的房地产开发投资增长率与去年同期相比分别为 40.6%、17.2% 和 15.6%，增幅逐渐下降（见图 2）。

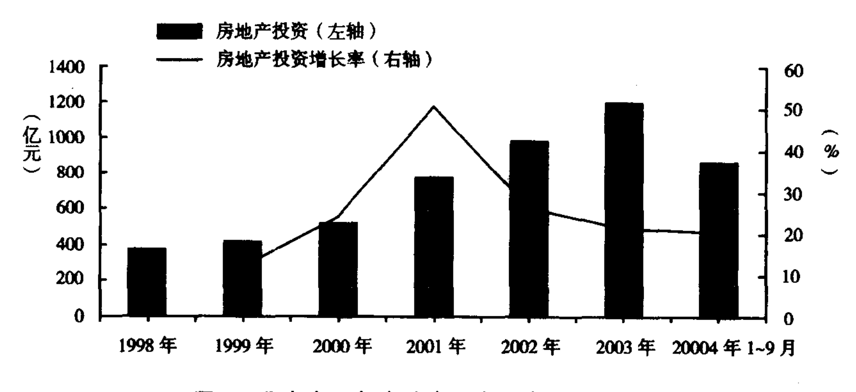


图 2　北京市历年房地产开发投资及其增长率

商品住宅投资由前几年的 80% 左右下降至 2004 年上半年的 53.3%，其增长幅度亦低于房地产总体投资的上涨幅度，2004 年上半年房地产投资总额、住宅投资额分别同比上涨 24.2% 和 19.5%，而办公楼、商业用房和其他房地产投资同比增长速度则有所提高，说明 2004 年以来房地产投资重点已经由以前的以住宅为绝对重点有所转移。

2. 商品房新开工面积下降，商业营业用房新开工面积下降幅度最大

2004 年 1～9 月北京市商品房屋新开工面积 1971.43 万平方米，比去年同期下降 4.76%，其中前三个季度商品房新开工面积的增幅分别为 0.46%、18.4% 和 -21.74%。2004 年 1～9 月北京市商品住宅、办公楼和商业营业用房新开工面积分别为 1499 万平方米、154.34 万平方米和 85.15 万平方米，

与去年同期相比增长率分别为 -5%、7% 和 -16.5%，商品住宅和商业营业用房新开工面积均出现同比下降的局面，其中商业营业用房新开工面积下降的幅度最大，而办公楼新开工面积比去年同期仍有小幅度增加。

2004 年 1~9 月北京市商品房屋竣工面积 1131.18 万平方米，比去年同期增长 27.1%；商品房施工面积 8299.69 万平方米，比去年同期增长 11.9%。2003 年以来各季度商品房屋竣工面积、新开工面积和施工面积如图 3 所示。

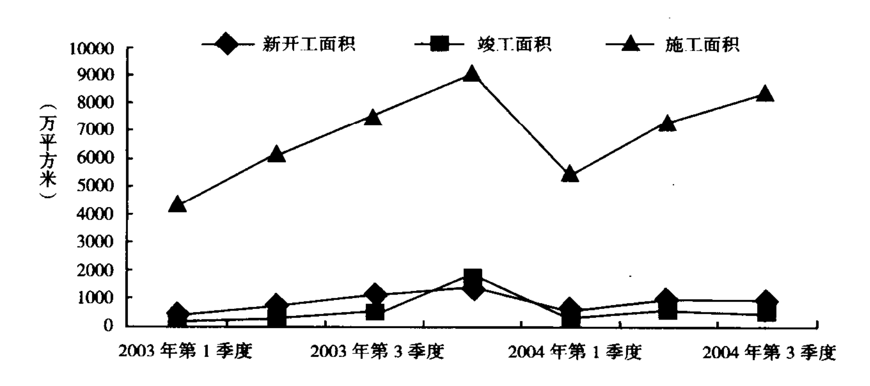


图 3　2003 年以来北京市商品房新开工面积、竣工面积和施工面积

3. 商品房销售旺盛，同期销售面积超过同期竣工面积

2003 年，北京房屋成交面积达到 2123.19 万平方米，成交金额达到 1095.54 亿元，市场规模又创新高。其中，商品房销售面积 1895.8 万平方米，销售额 898 亿元，分别同比增长了 11.0% 和 10.4%。

2004 年 1~9 月北京市商品房销售面积 1130.47 万平方米，同比增长 29.2%。其中，前三个季度的同比增幅分别为 4.65%、75.48% 和 13.18%。2003 年起各季度商品房销售面积基本持平或略超过同期竣工面积，商品房销售旺盛（见图 4）。

在交易区域分布上，2003 年朝阳、海淀两区商品住宅、写字楼、商业营业用房的销售面积和销售金额，都占据前两名，其中两区商品住宅销售面积占总体的一半；昌平区经济适用房的销售量占绝对优势，面积达到 223.31 万平方米，占到全市经济适用房销售面积的 56.73%。

4. 商品房价格稳中有升

2003 年第四季度以来，北京市土地交易价格指数、房屋租赁价格指数和房屋销售价格指数均稳中有升（见图 5）。

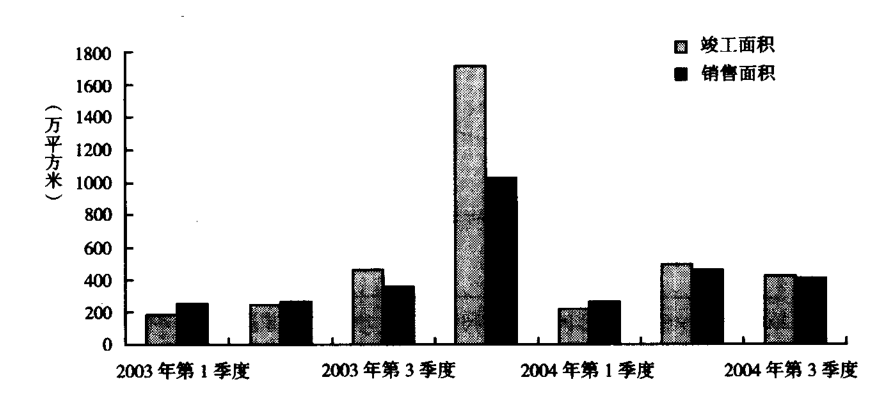


图4 2003年以来北京市商品房竣工面积和销售面积比较

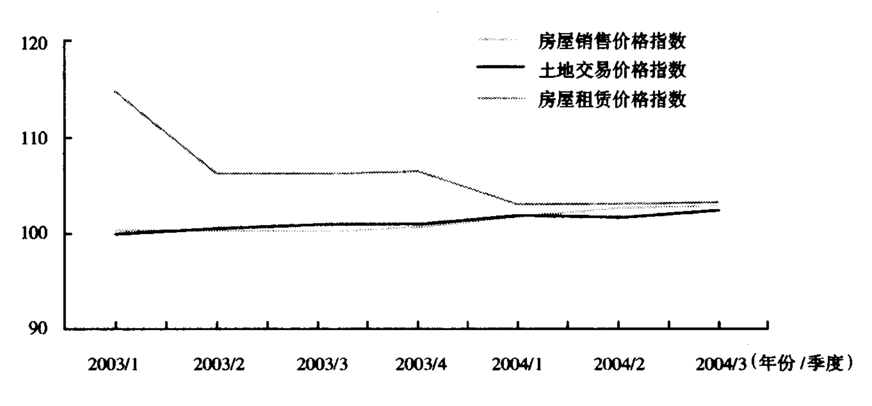


图5 近期北京市土地交易价格指数、房屋租赁价格指数和房屋销售价格指数

2004年1~9月北京市商品房平均销售价格为5023.8元/平方米，其中商品住宅的平均销售价格为4589.8元/平方米，办公楼平均销售价格为10706.4元/平方米，商业营业用房平均销售价格为8871.45元/平方米（见图6）。特别要指出的是，商品房价格的变动，不是所有物业类型价格都在上升或下降，经济适用住房、普通商品房、别墅高档公寓、办公、商业等物业仍然有巨大差异，而且其变化状况也各不相同。

（四）房地产存量市场快速增长

截至2001年底，北京市90%的可售公房已经出售给个人，已购公有住房存量高达9979万平方米。近几年来北京积极推动已购公房上市流通，在

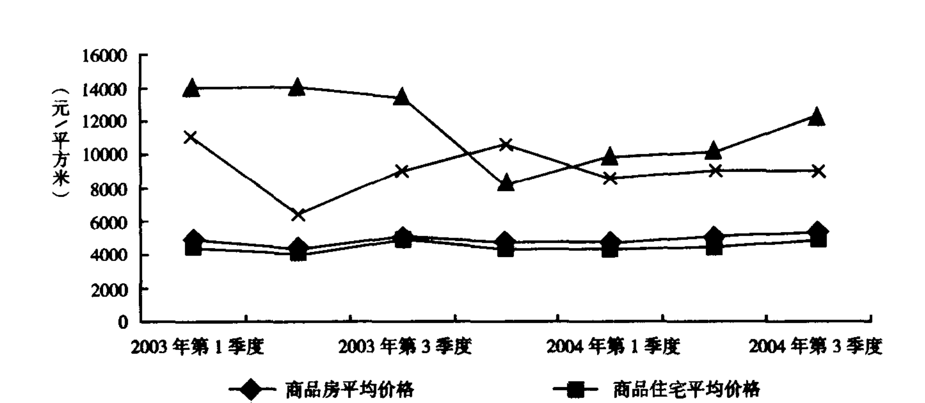


图6 2003年以来北京市各种商品房屋平均销售价格

2002年以前，北京二手房交易一直处于不够活跃的状态，一是与北京人的生活习惯有关，即北方人普遍具有买新不买旧的传统心理消费习性，这种消费习性决定了绝大多数的购房一族将购房的首选目标放在了新房上面；二是与买卖双方的心理期望偏差过大有关，通常卖房者在出售房屋时大多数都将附近的新房售价作为惟一的参考标准，因而报价普遍过高，导致很难在价格上达成一致；三是大量有意向进行二次置业的潜在需求者，要么是因为积蓄不够不足于在原有的居住地附近再次置业，要么是没有合适的有效供应满足其需求的欲望，这些因素都导致二手房交易市场一时难以形成较大规模。

北京管理部门通过简化已购公房上市手续，减少原公房单位制约，促进央产房上市等一系列措施，促进存量房市场的发展。2003年北京存量房的交易量一直保持着高速稳定增长的趋势，这部分群体中有相当部分属于公房住户，不但市场保有量大，而且大多位于城区较好的地段，因而房屋拆迁补偿费相对较高，加上大多有再次置业改善居住条件的欲望，因而今后几年仍将是新增商品房的主力客户群体之一。

2003年，北京市包括存量商品房，已购商品房、已购公房、经济适用住房再上市交易累计3.38万套，面积378.9万平方米，分别占全部房屋交易的17.8%、18.6%。2004年上半年北京市的二手房交易量为18000套，与2003年上半年同期交易量7338套相比，增幅为145%。二手房交易均价为3100元/平方米，与去年同期的交易均价2785元/平方米相比，上涨了315元/平方米，增幅为11.3%。

预测北京市二手房交易将呈现以下特点：房源有望大量释放；金融贷款

支持力度将加大；二手商品房将扮演重要角色；空置房将成为亮点；周边区县二手房交易将快速上升。存量市场的发展将对增量市场将形成两个方面的影响：一方面由于大量存量住房供应的存在，使得住房需求被分流，尤其是中低收入家庭，将把相对廉价的存量住房作为解决其住房问题的首选；另一方面，由于大量存量住房供应的存在，使得住宅消费的准入门槛降低，有助于扩大总的住房购买力，而且随着存量住房尤其是已购公房“交易成本”的降低，使得住房升级需求更容易释放，从而对高端住宅市场产生有力支撑。

二 北京市分类物业市场分析

（一）商品住宅市场分析

1. 商品住宅投资增幅回落，新开工面积下降，价格上升

2004年1~9月，北京市商品住宅完成投资471.57亿元，同比增长17.3%，前三个季度北京市商品住宅投资增幅逐渐回落。2004年1~9月，北京市商品住宅新开工面积为1499万平方米，与去年同期相比下降5%。2004年1~9月，北京市商品住宅销售面积1034.32万平方米，比去年同期增长25%，同期商品住宅销售面积均超过同期竣工面积，显示市场需求旺盛。2004年第三季度商品住宅均价为4918元/平方米，与去年同期相比有了较大的提高。在住宅价格总体上涨的趋势中，高档住宅价格呈下降趋势，而4000元以下住宅价格则呈现上升趋势，其中昌平、通州、大兴最为显著。

从项目规模上说，目前房地产项目大盘已经占项目的相当部分，仅在北京朝阳东区，就有8个开发量超过百万的大盘涌现出来，总开发量超过3000万平方米。根据中国房地产信息网，目前北京地区40万平方米以上的大盘数量已近170个，而100万平方米以上的大盘更是超过了所有大盘总量的20%以上。在40万平方米以上规模的大盘之中，住宅类仍是绝对的主流物业类型，比例达到了70%以上；而经济适用住房比例仅为10%。

2. 别墅和高档住宅售价和租金有所下滑

在宏观调控政策的影响下，别墅及高档住宅市场是首当其冲受影响的市场，但由于北京外资企业重临北京投资，纷纷加大投资，加上在2008年奥运会前大量的基础设施建设推动下，别墅及高档住宅市场的需求量有增无减，而且大部分境外买家的购房贷款是来自境外银行的外币贷款，宏观调控

政策的影响不大。从预售金额来看，2004 年上半年别墅及高档公寓的累积投资金额超过 2003 年全年的 90%。

在租赁市场方面，2004 年上半年北京高档公寓租赁价格与 2003 年相比从 9500 元/月 ~ 13000 元/月下降至 8000 元/月 ~ 10000 元/月左右。高档公寓的投资回报率存在地区不平衡性，其中 CBD 地区的回报率较高，可以达到 10% 左右，而位于南三环的高档公寓的投资回报率较低，仅为 5% 左右。除个别热点区域外，早期高档物业的购房者在出售手中房屋时，近 80% 以上的售价要低于当初的购买价。

与租金下滑的表现相比，北京高档住宅租赁市场却交易活跃。新发展项目在设计及规划方面均较为出色，使得旧有住宅项目日益面对新的挑战，业主纷纷调低租金及提供租务优惠吸引租户。从分区市场来看，第二使馆区及其辐射区租金下跌 8.6%，第三使馆区及其辐射区下跌 3.6%，市中心区下跌 1.8%，机场路沿线下跌 2.3%。商务中心区及第一使馆区服务式住宅调升租金，带动区内租金轻微上升 0.2%。

（二）办公楼市场分析

1. 办公楼投资增幅显著，建设总量增加，价格上升

2004 年 1 ~ 9 月，北京市办公楼投资 119.32 亿元，比去年同期增长 46.2%。2004 年 1 ~ 9 月，办公楼施工面积、新开工面积和竣工面积分别为 938.4 万平方米、154.34 万平方米和 77.48 万平方米，比去年同期分别增长 28%、7% 和 199.2%。2004 年 1 ~ 9 月，北京市办公楼销售面积达到 57.95 万平方米，比去年同期增长 260%。办公楼平均销售价格表现为较快的上升趋势，2004 年前三个季度办公楼平均销售价格分别为 9825 元/平方米、10137 元/平方米和 12157 元/平方米。

从开发主体来看，办公楼开发商由外资为主转向国内有实力的房地产开发企业。目前近十家国内上市公司在北京投资办公楼，标志着北京办公楼开发结构由以港澳、东南亚开发商为主体向内资开发商为主体的转变，国内有实力的房地产开发企业将成为写字楼的主要供应者。

2. 需求客户内外资企业相结合

在办公楼的需求客户方面，租赁市场以外资企业为主，销售市场以内资企业为主，外资企业以租赁办公楼为主。国内传统行业如石油、金融、出版行业是办公楼的主要买家，在行业中处于垄断地位的中资机构逐步成为甲级

写字楼销售市场的主要吸纳力量。2003年北京写字楼销售量的65%为国内机构大单购买，多数为自用，同时在中关村、CBD和上地地区中小机构和个人的投资购买也非常踊跃。

（三）商业用房市场分析

1. 商业用房投资大幅增加，新开工面积下降，价格保持平稳

2004年1~9月，北京市商业用房完成投资56.72亿元，比去年同期增长80.1%，增幅较大。2004年1~9月，北京市商业用房施工面积、新开工面积和竣工面积分别为486.79万平方米、85.15万平方米和51.44万平方米，其中，施工面积和竣工面积与去年同期相比增长31.8%和67.4%，但新开工面积比去年同期下降16.5%。2004年1~9月，北京市商业用房销售面积31.36万平方米，实现销售额28.23亿元，比去年同期分别增长119.6%和112%。2004年1~9商业用房平均销售价格为8871元/平方米，销售价格保持平稳，比2003年的平均销售价格略下降。

2. 社区商业与大型商业设施并进

商业营业用房供应量不断加大，大型商业项目不断推出。目前，几乎每个房地产项目或多或少都要有底商配套，测算全北京共有超过300万平方米的供应量在2003~2004年集中释放。但从政策来看，政府积极鼓励发展社区商业，对大型商业设施发展有所限制。为提升北京市社区连锁商业总体水平，2003年7月北京市商业委员会、北京市财政局印发了《对发展社区连锁超市、便利店企业给予银行贷款贴息的实施办法》的通知。银行贷款贴息重点扶持成熟的连锁企业，鼓励其在居民居住小区开设连锁超市（500平方米左右），便利店（100平方米左右），在繁华街区（王府井、中关村等）开设标准便利店（100平方米左右），此举大大促进了连锁超市和便利店的发展，同时也为百姓生活带来了方便。2004年3月份由北京市商务局、北京市发展和改革委员会制定的《北京流通业发展分类指导目录》（2004年）仍然对与人民生活密切相关的业态和设施采取鼓励政策，面对新增的大型商业设施在地域上进行了明确的限制，这对方便人民生活、完善首都商业布局具有积极的影响。

从需求的主体上看，北京商业物业需求形成跨国零售企业、国内大型零售企业和中小投资者齐头并进的态势。许多中小投资者纷纷看好北京的商业市场的投资，成为北京写字楼和住宅的强有力需求者。

三　北京市房地产市场预测

（一）房地产市场影响因素分析

1. 政策因素

2003年和2004年是北京市土地政策出台最多的两年。在短短的两年时间内，继2002年的11号令，北京市政府相应出台了33号令、4号文以及若干配套文件。

2002年5月9日，国土资源部签发11号文件（《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》，以下简称11号令），文件停止了已沿用多年的土地协议出让方式，要求从2002年7月1日起，所有经营性开发的项目用地都必须通过招标、拍卖或挂牌方式进行公开交易。该文件的颁布，被业界称为新一轮“土地革命”的开始。

2002年6月26日，北京市赶在11号令执行之前，出台了《关于停止经营性项目国有土地使用权协议出让的通知》（京政办发〔2002〕33号，以下简称33号令），规定除小城镇、绿化隔离带、危改、高科技、重大项目以外的经营性用地必须实行招牌挂出让。这也就是业界常称的33号令留下的“四个口子”。

2004年1月9日，北京市国土房管局暂停了本市所有的经营性项目用地审批，并于1月31日出台《关于停止经营性项目国有土地使用权协议出让补充规定的通知》，也就是作为33号令补充的4号令。4号令明确了经营性用地全部入市交易、堵上“四个口子”的同时，规定按33号令可以协议出让且发改委或规划委已立项或回复规划审批意见书但尚未办理土地出让手续的项目，作为历史遗留问题妥善处理。

2004年3月31日，国土资源部与监察部联合下发71号文件，文件严格要求各地协议出让土地中的历史遗留问题必须在2004年8月31日之前处理完毕，否则国家土地管理部门有权收回土地，纳入国家土地储备体系。

2004年6月份，北京国土房管局发出通知，从2004年7月1日起，北京将不再颁发临时国有土地使用证，开发商要销售房屋，必须先交清整栋楼的地价款，取得国有土地使用证后方可申请预售。

2. 宏观经济因素

北京市近几年来国民经济保持快速健康发展，经济增长率连续5年保持在10%以上，2003年北京市GDP为3663.1亿元；2003年北京市人均GDP为32061元，远远高于全国人均GDP9073元（见图7）。产业结构方面，“三、二、一”产业格局稳固，第三产业保持稳定发展，2003年北京市第三产业增加值为2255.6亿元，占当前GDP的61.6%。固定资产投资保持较快增长，投资、消费和出口三大需求共同拉动经济增长，对外经济贸易一直保持快速发展水平，消费市场热点突出，2003年全年实现社会消费品零售额1916.7亿元，增长14.5%。在市场价格方面，价格指数有所回升，全市居民消费价格指数为100.2%。北京市多渠道多元化开发就业岗位，2003年全市净增就业岗位20.12万个，安置城镇登记失业人员17.92万人，失业人员就业率达到68.1%，城镇登记失业率为1.43%。

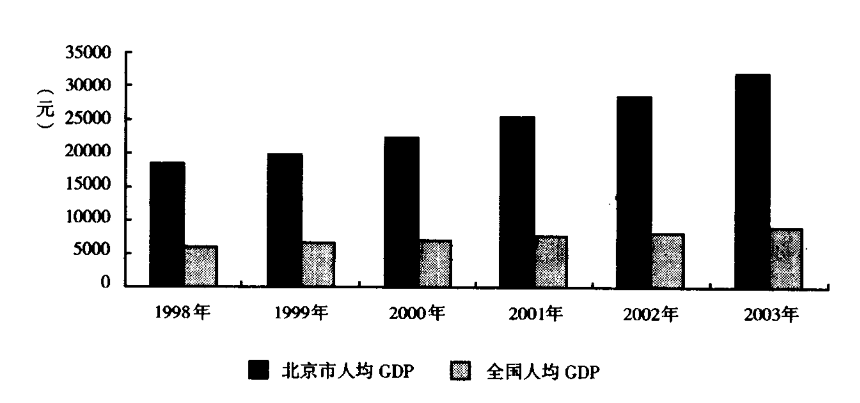


图7 北京市人均GDP与全国人均GDP比较

3. 人口因素

近年来，北京市常住人口增长缓慢，2003年末，全市共有常住人口（在京居住半年以上人口）1456.4万人，比上年增加33.2万人，增长2.3%，增速有所下降，2003年人口自然增长率为-0.09%，首次出现负增长的情况。2003年，全市户籍人口1148.8万人，比2002年末增长1.1%，增速低0.1个百分点。

外来人口增速趋缓。2003年11月1日零时，在京居住一天以上的外来人口为409.5万人，比上年增加22.9万人，增长5.9%，增速比上年低11.9个百分点。外来人口中，在京居住半年以上的为307.6万人，占75.1%，比上年

增加 20.7 万人；务工经商人员 318.5 万人，占 77.8%，比上年增加 22 万人。

外来人口分布呈现出由近郊区向远郊区扩散的态势。2003 年城区和近郊区外来人口比重分别下降了 2.9% 和 2%，远郊区县外来人口比重上升了 4.9%。从增长幅度看，远郊区县外来人口增幅最高，达到 23.1%，近郊区的增幅为 2.3%，城区则减少了 19.6%。远郊区县的外来人口 86.9% 集中在房山、通州、顺义、昌平和大兴五个区。

（二）北京未来房地产市场走势预测

北京的房地产市场机制已经初步形成，房地产开发商抵抗风险的意识与能力都得到了显著提高；市场需求依旧强劲，未来依然具有较大的发展空间。

1. 存量住房市场将会发展迅速

存量住房市场包括已购公房、已购经济适用住房和二手商品房的交易市场。在 2002 年以前，尽管许多人看好北京市的存量住房市场，但交易表现却不尽如人意。2003 年，存量住房市场开始以较快的速度增长，2004 年上半年，存量房交易量达到 18000 套，比去年同期增长 145%。据预测今年二手房交易将有可能达到 5 万套，北京市住宅市场的梯级消费正在形成。今后二手房交易将呈现以下特点：房源有望大量释放；金融贷款支持力度将加大；二手商品房将扮演重要角色；空置房将成为亮点；周边区县二手房交易将快速上升。

2. 经济适用房依然是今后开发的热点

尽管经济适用房政策一直受到部分人的质疑，但政府一直大力扶持经济适用住房的建设，在重点发展经济适用住房的同时，中低价位普通商品住房建设。2003 年北京市大力扶持经济适用住房的开发，一共有 9 个项目开盘建设，共 137.6 万平方米供应（非规划供应），占全年总供应量的 8%。9 个项目中有 4 个项目规划建筑规模在 60 万平方米以上（双惠小区、世纪・风景、朝阳新城、三环新城），平均价格为 3640 元/平方米。2004 年则有百子湾一号、绿戎家园、万象新天、定福家园、西四环的丰体时代花园、西二环的乐城、东三环的百环家园、东五环的朝阳新城等经济适用住房后续和新建项目。相信今后经济适用住房的开发建设将会继续成为人们瞩目的焦点，但未来经济适用住房的销售量每年增幅不会更大，销售占全市的比例持续大幅上涨的可能性也不大。

3. 办公楼将继续健康发展

由于当前国际经济形势好转，国内良好的宏观经济形势为写字楼物业提

供了健康的发展预期。中国加入世贸组织、CEPA实施之后，金融、保险、科技、贸易、物流等行业的发展，令北京等地的甲级写字楼市场更趋向专业性、聚集性。受宏观政策影响，北京市办公楼供应总量将会减少，但是随着经济总量的增长以及奥运等积极事件的影响，需求的增长速度在加快。可以预见，自北京奥运之后，办公楼市场有机会迎来一个租金售价上扬的时期，相应地对企业来说，将面临着巨大的办公成本压力。预计，此间有80%的各类企业选择在租金价格水平最低的3年内集中完成对办公地点的更换，办公楼市场正迎来活跃成交时代。

4. 商业用房市场长期发展空间巨大

从长远看北京商业用房发展空间巨大。据统计，北京现有商业物业总面积不足1000万平方米，目前北京市人均商业面积不到0.8平方米，远低于国外发达国家人均1.2平方米商业面积的水平，同时也小于上海人均1平方米商业面积的发展水平。而且目前北京市房地产市场中商业物业的开发供应规模还是远远小于住宅类、办公类等其他物业的开发量，商业物业总体供应量还是相对偏小。根据北京市商委的商业发展规划，预计在2005年人均商业面积将达到0.9平方米。

5. 社区商业物业将成为开发热点

随着城市住宅结构的不断变化和改善，社区建设逐渐由分散、功能单一的传统方式向集中化、综合化和现代化方向发展。伴随着商业环境的日渐成熟及房地产业的不断发展，现在底商式社区商业衍生出另一种形式——特色商业街。它的出现是商业地产开发水平提高的重要表现，标志着社区商业已经从原始的配套型物业转变为一种新的“外向型”市场形态，并且已经形成了自己相对独立的市场空间，同时也弥补了2003年北京大面积拆除临建街铺，在生活上与居民消费脱节的需要。与此同时，“会所”作为社区内独立的商业楼也随商业市场需求应运而生。这些新型社区商业在规划设计、功能定位、经营策略等方面均以市场为导向，采用全新的商业格局，在立足社区的基础上，充分调动外来群体消费，多样的风格、特色的经营、专业的管理都将增强社区商业的影响力，扩大其商圈的辐射范围，使社区商业合理、有序、长远的发展得到有效保证和推动。

作者单位：国家发改委投资所、北京建筑工程学院

2004年上海市住宅市场运行状况分析及2005年走势判断

张洪武

如果用“火暴年”来形容2003年上海楼市的话，也许应该用“政策年”来描述2004年的上海房地产市场了。总体来讲，2004年的上海房地产市场保持了快速运行状态。

一 2004年上海住宅市场运行状况分析

1. 2004年上海房地产市场概况

2004年，上海房地产业的投资总额增幅超过30%，从2003年的900亿元迅猛突破了1100亿元大关，房地产投资开发量和房地产业增加值占GDP的比重等多项指标，提前完成了上海市房地产业“十五”计划的预定目标。全年总体来看，上海全年商品住宅批准预售面积为3080万平方米、预售登记面积为3310万平方米，供求比例为1∶1.07。住宅价格从1999年底开始回升以来，已经连续四年上涨，2004年全市商品住宅销售均价约为每平方米6385元，全年涨幅为14.6%，与2003年相比，涨幅有了明显下降。1997～2004年，商品房预售登记面积和批准预售面积的比例关系（见图1）。

从2004年全年投资需求变化走势来看，固定资产投资的增速逐步放缓，全年增幅比第一季度回落了11.5个百分点。其中，宏观调控的影响主要体现在上半年，呈现出明显的阶段性特征。上半年，由于诸多政策相继出台以及动、拆迁成本提高，使得许多开发商看不清市场走向，房地产开发总投资额为502亿元，比2003年同期仅增长了20.4%，虽然继续保持了较快的发

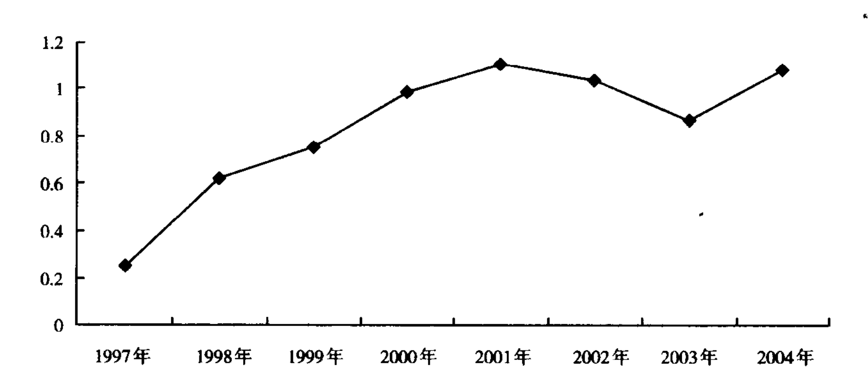


图1 1997～2004年上海市商品房预售登记面积与批准预售面积比例

展速度，但涨幅基本持平。下半年，随着经济措施逐渐成为调控的主要手段，房地产市场供应大量放盘，其中一部分被上半年暂余的需求所消化，全年呈现了供求基本平衡、求略大于供的局面。

从2004年全年的住宅价格变化走势来看，虽然中央和地方政府相继出台严管土地、紧缩信贷、期房限转、交易网上备案及交易信息公开、银行加息等措施，上海房价在总体上依然不改上升走势，但全年的上涨幅度明显放缓。受宏观调控影响，住宅价格也呈现出明显的阶段性特征。2004年初，房价延续了2003年的走势，涨幅明显；年中，随着各项调控政策的出台，价格大幅上涨的住宅物业比例明显减少，平均房价上涨趋势明显放缓；但随着市场形势逐渐明朗，下半年房产价格呈现出反弹并且加速上扬的态势，最终以14.6%的全年涨幅为2004的“政策年”作结。

2004年，上海楼市由于受到一系列宏观调控政策的影响和控制，市场供应受到了明显的抑制，但宏观调控对楼市需求的抑制作用却很有限，使市场最终显现了供不应求的景象，从而促使了价格的上涨。为了实现供求总量基本平衡、结构基本合理，有效遏制房价上涨过快的调控目标，在全国性宏观调控的背景下，上海同时采取了着力完善土地储备机制、实行土地招投标限价、加快推进中低价商品住宅建设、减缓旧区改造节奏、出台限制期房转让政策、运行商品房交易合同网上备案制度、扩大廉租房受益面等政策措施，努力改善供应结构调控市场走向。2004年，全市共完成重大工程配套商品房项目招标地块75幅，共计1240公顷，新开工建设配套商品房面积351万平方米，建成305万平方米，再加上农民动迁房新开工面积306万平方米，全

年各类配套商品房的上市供应量达到了722万平方米，使市场供应结构逐步优化。2004年全市符合廉租住房条件的14009户中，已有13515户租赁到合适的房源，占经审核符合条件家庭总数的96.5%。

2.2004年上海住宅市场特征总结

由于政府调控和市场机制的双重作用，2004年的上海住宅市场呈现以下特征。

（1）供求总量逐步调整，呈现基本平衡格局。2004年第一季度，商品住宅批准预售面积与预售登记面积之比为1:1.46，求略大于供；第二季度，供求总量逐步调整，批售比为1:1.32；第三季度，批售比转为1:0.77，供略大于求；全年批售比例为1:1.07，呈现供求基本平衡、求略大于供的格局。根据市统计局的数据分析，2004年1~11月，商品房施工总面积为8960.10万平方米，比2003年同期增长了12.8%，比2003年全年增长了8.38%，再创历史新高。其中，住宅施工面积7241.63万平方米，比去年同期增长了10.7%；商品房新开工面积2444.38万平方米，比去年同期下降了12%，已连续第6个月呈下降走势。2004年全年商品房竣工面积3443.02万平方米，比去年增长了38.2%；商品房现房和期房销售面积3488.75万平方米，比去年增长了38.9%；存量房继续得到消化，至2004年末，全市商品房空置面积为359.39万平方米，比年初下降了31.2%。

（2）供应重心继续转移，呈现外多内少布局。随着试点城镇和新城建设的推进，上海房地产开发重心向外围转移的效果逐渐展现。根据商品房交易合同网上备案数据，至2004年10月18日，商品房可售面积为1073万平方米，其中住宅可售面积为791.8万平方米，且95%以上是期房。在内环线内可售面积为113.5万平方米，占全市可售总面积的14.3%，内外环线间可售面积为209.4万平方米，占26.5%，外环线以外可售面积为468.9万平方米，占59.2%。同时，各区域内的供求关系正在发生新的变化，与市中心供不应求的场面相对应，外环线以外区域逐渐形成供大于求的格局，有些楼盘销售速度开始放缓，个别楼盘交易价格出现小幅下跌。

（3）购房群体仍然分化，呈现“二元化”特点。除本市居民改善居住条件的需求增长外，随着上海市国内最发达经济中心以及国际大都市地位的逐渐确立，越来越多的“两外”（外地、境外）购房者涌进上海，高档和中低档住宅市场的“二元化”特点越来越明显。在2004年高档住宅市场的消费群体中，约有60%是来自海外和拥有上海工作户口的“新上海人”。在

2004年1~9月商品住宅登记预售总量中，本市居民购房面积约占预售总量的80.7%，国内外地人士购房面积约占15.3%，境外人士购房面积约占4%。虽然“两外”购房面积的比例不足20%，但由于对整个市场的带动和示范作用巨大，因此已足以说明上海房地产市场是一个开放的市场，既面向本市，又服务全国，还面向世界。

（4）供应结构趋向优化，普通住房比重明显提高。2004年，每平方米6000元以下的商品住宅面积占预售登记总面积的比重，第一季度为50.5%，第二季度为56.6%，第三季度达到了63.2%。由于2004年，上海明显加快了配套商品房的建设和上市进度，每平方米3500元以下的商品住宅所占比重也逐季上升，从第一季度的14.2%到第二季度的27.7%，第三季度提高到34.3%。从1~10月全市预售登记面积情况看，3500元以下的包括重大工程配套商品房及普通商品住房，共692万平方米，占预售登记总面积的26.9%，市场上3500~6000元的商品住宅约占29.9%，6000~9000元的约占29.3%，9000元以上的约占13.8%。其中，每平方米6000元以下商品住宅的累计面积约占预售登记总面积的56.8%。在区域分布上，6000元以下的商品住宅主要分布在内外环线间和外环线以外，其中约八成3500元以下的商品住宅集中在外环线以外区域。从2004年整体情况来看，普通商品住宅的供应量进一步增加，在全市平均预售价格以下的供应面积由2003年的1615万平方米提高到了1946万平方米，约占预售登记总面积的58.8%。

（5）住宅均价先抑后扬，全年涨幅明显下降。根据国家统计局发布的《2003年全国房地产开发市场景气状况报告》显示，2003年上海房价以24.2%的增长速度成为全国房价增长最快的省份和地区之一，商品房以每平方米5118元的平均价格，首次超过北京成为全国房价最高的省级城市。

2004年1~9月，全市商品住宅平均预售价格为6002元/平方米，比去年同期上涨约7.7%，与去年同期19.2%的增幅相比，增幅下降了11.5个百分点。从1~9月商品住宅价格环比看，随着配套商品房建设和供应进度的加快，增幅得到平抑和回落，上涨幅度趋于理性。尤其是第二季度152.1万平方米配套商品房的集中上市，带动了当季预售均价由第一季度的6355元/平方米下降至5993元/平方米，下降幅度为5.69%。但下半年，上海楼市在宏观调控和市场调节的作用下，迅速上扬，特别是岁末两月房价上涨更为强劲，12月份创出全年单月涨幅的新高，从而导致14.6%的2004全年涨幅依然偏高。从区域结构看，截至2004年第三季度，内环线以内预售均价

比2003年增加了20.01%，外环线以外的预售均价比2003年下降了2.28%，主要原因是下半年以来上市的配套商品住宅主要分布在外环线附近，带动了该区域均价的下降。

由于上海商品住宅均价依然维持上升的走势。在土地资源的刚性限制等因素作用下，中心城区商品住宅价格的全年涨幅并不会落后于去年。据上海市房地产交易中心统计数据显示，2004年第三季度上海市中心城区商品住宅均价已经上升到12000元以上，与一年前的价格相比涨幅很大。同时，价格快速上升的区域也逐渐出现了价升量减的状况，价格高涨对于有效需求的抑制作用开始显现，但看似矛盾的是，市中心供不应求的格局还在继续加剧。同时，从全国楼市的总体情况来看，在2004年，国内包括香港在内的其他地区商品住宅价格的涨幅也是大大超过了大多数人的预料。

(6) 二手房交易总量超过一手，实现全面飞跃。2004年上海的二手房交易虽然受到宏观调控影响，曾出现了比较长时间的低谷，但全年的交易总量仍超过了2003年，并且超过了一手房的成交量。近三年来，上海二手房交易紧追一手房不放。2002年一手房和二手房交易量之比为1.1∶1，2003年一、二手房比例为1.03∶1，而2004年二手房的交易量全面超过了一手房，标志着上海的二手房市场进入了稳步、快速发展阶段。

纵观2004年，二手房交易呈现出两头热、中间冷的状态，第一季度第四季度交易比较活跃第二、三季度交易比较平淡；由于期房限转、预售商品房网上公示、“银根”紧缩等一些政策措施相继出台，以及降低普通商品房的预售门槛、500万平方米中低价房提前上市等种种政策对购房者心理产生了重大影响，出现了浓烈的持币观望状态，第二到第三季度的二手房交易量明显下降。9月份以后，市场对政策渐渐适应，同时，年初“限转”的期房进入交房期增加了市场供给量，二手房市场开始回暖，城市边缘地区以及近郊的中高档二手房市场呈现出活跃迹象。随着年底交房高峰期的到来，不仅郊区大量放量，长宁、静安等市中心区域的次新房也开始发力，部分高品质楼盘价格涨幅较大，二手房市场再次迎来了交易高潮。

(7) 推进产业化进程，住宅品质进一步大幅度提升。随着上海经济的持续发展和生活水平的不断提高，市民对住宅的要求，从“居者有其屋”到“居者大其屋”，又发展到了“居者优其屋”，住宅建设已开始向着“健康、舒适、生态、节能”的方向发展。为了进一步提升上海住宅产业的品质和内涵，建设资源节约型城市，2004年上海共完成86个“四高”（高起点规划、

高水平设计、高质量施工、高标准管理）优秀小区的验收评审工作，总建筑面积904.78万平方米。住宅产业现代化进程得到进一步推进，大力开展新建住宅创“无渗漏”工程，落实了50个“四新”（新技术、新材料、新工艺、新产品）成果集成应用项目，建筑面积总量约830万平方米；落实了83个节能试点保温小区建设，建筑面积总量约846万平方米；落实了生态型（节能、节水、节地、治污）试点小区10个建设，建筑面积总量约230万平方米；落实了新建住宅全装修试点项目77个，建筑面积总量约405万平方米；有序推进新建住宅市政配套工程，并新增绿地面积481.7公顷，完成围墙透绿138.1公里。同时，通过进一步加强物业管理、企业管理、日常服务和收费等各方面的监管，在2004年的行风测评中总体评价为83.06分，满意率达到84.29%，两个指标的增幅在全市所有行业中均列首位。

（8）“围城现象”出现新情况，异地投资异军突起。房地产商们你进我出的“围城现象”，已经不再是新闻了。上海房地产开发商在2004年再次加大了“走出去”的步伐，挺进中原、西北和东北的上海籍企业，利用当地政府的优惠政策，以及在开发、设计、运作、管理等方面与当地开发商的比较优势，从“点、线、面”全面拓展或突围。苏浙等地的国内企业、港台的著名公司以及欧美的顶级大鳄都陆续挺进上海滩，它们不仅要在项目开发上分一杯羹，还从营销策划、物业管理、中介经纪，甚至投融资等角度，全方位深度渗透进入了上海的房地产市场。

购房群体中的“围城现象”也层出不穷。随着上海房价的“日长夜大”，上海置业投资者的目光也开始关注异地市场，2004年已有多批购房团奔赴南京、苏州、杭州、宁波、重庆、海南等外省市购房置业，从住宅、酒店到写字楼、商铺无所不包。同时，到上海置业的“两外”购房者，尤其是境外买家有明显增加的趋势。

二　2004年上海住宅市场发展的影响原因分析

1. 上海社会经济的持续高速增长

2004年上海GDP达到7440亿元，同比增长13.5%，不仅实现了全市GDP连续13年保持两位数的增长，而且也创下了近八年来的增幅新高。GDP新增规模首次突破了1000亿元，地方财政收入达到了1119.7亿元，其中企业所得税和营业税增幅分别达到了40%和33%。全市工业利润也跃上

1000亿元，增幅了达到22.9%。海关征税入库额达到1042.18亿元，比上年增长了23%。

上海市社会经济连续多年的稳定、高速发展，持续支持了房地产市场的发展和繁荣。境外资本和民营资本继续加大对上海建设项目的投资力度，境外投资商对上海房地产市场的预期更趋良好。上海居民的人均收入水平继续快速上升，对于房价的承受能力进一步提高，也促使了房地产有效需求的持续增加。

2. 2010年世博会效应强劲

从宏观层面分析，世博会将为上海房地产业发展提供新的机遇。首先，世博会的举办将促进上海国民经济的进一步发展，为上海房地产业的发展奠定可靠的基础；其次，举办世博会的过程中，必将带动居民收入大大提高，扩大住房消费需求，拉动房地产业持续发展；再次，城市基础设施建设加快，将为房地产业的发展创造完备的条件，同时城市生态环境的进一步改善，也将为商品住宅提供巨大的商机和升值空间；最后，世博会建设规模宏大、参观旅游人数众多，将带动浦江两岸的综合开发，带动房地产业的整体素质大大提高。

从微观层面看，世博准备工程所引致的大量动拆迁工作，必须在近两三年内完工，其引发的刚性住房消费需求总量将夯实大众档次的房产市场需求；上海世博会召开需要引进的大量人才以及由此引发的流动人口剧增使上海楼市的需求量进一步加大。随着世博规划的逐渐清晰，世博板块区域的物业已经受到了广泛的关注和追捧，并带动了周围地区房地产交的活跃。

3. 城市建设加快和市民生活水平提高

2004年，全市高速公路里程增至326公里，轨道交通增至125公里，中心城区越江车道增至50条；完成了98公里河道治理，建成两座大型污水处理厂，城市污水处理率增至65.3%；新建绿地1800公顷，实现了绿化覆盖率36%、人均公共绿地10平方米的目标；完成38个居住小区的“平改坡”综合改造，整治无人管理小区78万平方米；上海空港全年发送旅客净增1000万人次，铁路城际列车顺利开通，绵延32公里的东海大桥已完成了七成以上的建设，轨道交通4号线实现全线贯通，轨道交通1号线北延伸段通车运营，北环、沪芦等高速公路已基本建设完工；位于内环线和外环线之间的中环线正在加紧建设；通过道路改造、增辟车道和车站、高架通行保障、公交站点优化、电子信息系统应用等系列措施的落实，一定程度上缓解了交

通拥堵现象。

根据对本市城镇居民2004年基本情况抽样调查的结果显示，全市19个区县城镇居民人均收入都超过了一万元，四成家庭认为收入与需要基本符合，34.6%的家庭略有节余，2.3%的表示绰绰有余；户均金融资产为4.6万元，拥有50万元以上金融资产的家庭占3.1%，10万～50万元的占28.1%，且呈现文化程度越高资产越多的格局；近七成家庭拥有自己的房产，有21.7%的家庭拥有2套以上的房屋，拥有3套以上的为2%；家庭小汽车拥有量为每百户5.3辆，其中家用（非经营性用途）小汽车为3.9辆。城镇居民对于五年来生活条件变化的感受最深，有31%的被调查者认为居住状况变得“较好或很好”呈现出较高的满意度。人民收入的增加和生活水准的提升，为上海住宅市场的持续发展提供了有效需求的强力支持。

4. 年内出台的系列政策措施

2004年，被人们称为“宏观调控年”，一年内从中央到地方、从全局性政策到各行业规章，出台了一系列的调控政策和措施。房地产业作为最容易受到政策因素影响的行业之一，也经历了“政策年”的严峻考验。这些政策措施包括：

第一，房贷收紧。2004年2～4月，中国银监会及国务院出台一系列金融措施，收紧银根，加强房地产贷款监管。

第二，“8·31”土地大限。2004年3月，国土资源部、监察部联合下发了《关于继续开展经营性土地使用权招标拍卖挂牌出让情况执法监察工作的通知》（即71号令），规定2004年8月31日后经营性土地不得协议出让。

第三，网上备案和登记办法。2004年3月，上海市政府批准市房地资源局制订的《上海市商品房销售合同网上备案和登记办法》，并要求从7月1日起上海所有楼盘的预售和销售都要实行上网备案和公示制度。

第四，“期房限转”。2004年4月，上海推出《关于预售商品房转让问题的决定》，规定预售商品房在尚未办出房地产权证前不能办理转让登记。

第五，土地市场“三个暂停”。2004年4月29日，国务院发出《关于深入开展土地市场治理整顿严格土地管理的紧急通知》，暂停农用地转用审批，暂停新批的县改市（区）和乡改镇的土地利用总体规划的修改，暂停涉及基本农田保护区调整的各类规划修改。

第六，上海调控土地供应。2004年1月起，上海市土地交易系统正式开通运行。在供地方式上，上海全部取消协议出让等方式。全市新增经营性项

目用地全部纳入公开招投标和挂牌出让范围，而且未来阶段还将逐步推行竞价出让的拍卖方式。6 月,《上海市建设项目审批中用地规模控制管理试行办法》出台，探索集约用地新政；8 月,《上海市土地储备办法》实施并后续出台实施细则，着力规范土地储备机制。

第七，加息。2004 年 10 月 28 日晚，央行宣布上调金融机构存贷款基准利率，一年期存款和贷款的基准利率均上调 0.27 个百分点。个人住房公积金贷款 5 年以上的利率上调 0.18 个百分点，自营性个人住房贷款 5 年以上的利率上调 0.27 个百分点。这是中国自 1995 年 7 月和 1993 年 7 月以来第一次分别上调贷款利率和存款利率。

第八，土地管理新政策。2004 年 10 月 28 日，国务院出台《关于深化改革严格管理土地的决定》，随后，国土资源部出台了《土地利用年度计划管理办法》、《建设项目用地预审管理办法》等一系列土地新政文件，进一步加大土地管理力度。

5. 收入增加、楼市价涨的预期明显

2004 年，上海人均 GDP 要达到 7500 美元的目标仿佛就在眼前，人们普遍把未来收入的增加看成是理所应当的事情。虽然，2004 年银行提高了存、贷款的基准利率，以及公积金和自营性个人住房贷款利率，但市民也看到了上海市场的国际性、土地资源的稀缺性等因素对上海楼市后续走势的刚性约束，因此在收入不断提高、股市低迷不振、土地管理仍将加强等综合背景下，加之“买涨不买跌”的消费心理，对上海楼市继续看多的热情依然不减。同时，房地产开发商也从资源稀缺、土地价格上涨、建材等原材料价格上涨、“银根”紧缩导致周转艰难、闲置土地难以界定、存量土地难以逼出等角度，不断论证着上海楼市必涨的结论。根据对上海开发企业的调查，对上海房地产市场总体走势看稳看好的高达 98%，对后市看涨的比例为 82%。开发商们的有意识宣传，对潜在购房群体不断产生着潜移默化的影响；至此，楼市几乎同时从供求双方，一再获得了不断上攀的动力。

6. 汇率影响

在 2004 年的上海楼市境外投资的比例出现了持续上升的情况。在境外投资的追捧下，上海的房价尤其是市中心的房价节节攀高，部分高档楼盘涨幅超过了 60%。这表明上海楼市中的海外资金正在逐步提高，某些楼盘的境外买主占了一半，有的楼盘甚至出现了只面向海外销售的状态。

三 2005年上海住宅市场走势

2005年，上海的房地产在市场规律和宏观调控共同作用下，政府与市场、消费者与开发商、实质需求与虚拟需求之间的博弈仍将继续，在加息、升值、泡沫、热钱、涨跌的争论声中，2005年的上海楼市走向显得有些扑朔迷离。因此，遏制投机、控制投资、体现关怀，应该成为2005年房地产市场管理和调控的主题。

1. 影响2005年上海住宅市场走势的因素分析

（1）全球房地产市场的发展趋势。2004年全球GDP的增长率预计达5%，为近30年来之最好，中国经济的强劲增长成为世界经济的重要推动力，2005年，全球性经济复苏仍将延续。而持续的房价上涨已开始脱离诸如利率、经济增长和全球化等基本因素能够解释的范畴。一旦利率水平的提高和政府的干预导致了房地产行业的衰退，全球经济将面临极大的压力。

（2）宏观调控的政策措施。第一，土地政策。2005年，在国家统一部署下，上海的土地政策依然会从严从紧。从2003年开始国家执行严控土地政策，当时进入市场的土地将在2005年形成上海楼市的有效供应量，近两年来紧缩土地供应的政策在某种程度上也是形成土地供需紧张的原因之一。但是，由于近年来上海房地产市场行情看好，也不排除部分开发商手中囤积部分现房未进入市场的情况存在；加之相当数量的存量土地掌握在开发商手里，所以2005年上海商品住宅市场具有相当客观的潜在供应量。在政府采取对土地市场进行清理、严格控制增量的背景下，这些土地很可能将在2005年被逼出，进而形成住宅的有效供给。

第二，信贷政策。2005年严格的房地产贷款政策将继续，并且在许多方面条件更高、控制更严。从开发商角度来看，过去开发资金主要依赖银行贷款的时代已一去不返，许多中小型开发商开始寻求各种融资渠道，民间资金的崛起让房地产业看到了希望。据测算，上海目前房地产投资主体中非国有企业已占全部开发投资的90%以上，其中外商投资和港澳台投资占20%左右，同比增长分别在55%和35%以上。股份制企业和民营企业投资占55%以上，同比增长分别在20%和5%左右。民间资金如此迅猛的发展，将完全有可能成为未来上海楼市开发资金的主力。

从购房消费者角度来看，“贷款松动”在2005年依然难以出现，各银行

在贷款审批上将更严格。在多套房产按揭贷款难的同时，购买第一套住房贷款的难度也将增加，延续严控高档房产贷款的政策，各银行可能有更严厉的执行措施。2005 年 1 月 1 日起，高院有关“百姓生活必需的房屋禁止拍卖、变卖或者抵债”的法规开始实施，使银行感觉第一套房按揭贷款的风险增加，从而倾向于放贷给多套房拥有者。但是根据国家政策，银行按揭贷款应该是支持没有住房者购买第一居所，而对多套房产购买者进行限制。这种悖论的结果，必然导致银行在发放按揭贷款时更为保守，而二手房按揭贷款业务将明显萎缩。但银行人士解释说，“不过，相对来说第一套房贷款控制更严，第二套、第三套房贷款相对放开，将是银行按揭业务的一个趋势。”

第三，汇率变化。上海建设国际大都市的步伐逐渐加快，经济发展与海外的联系日益紧密，楼市的国际性特征也越来越明显。正是在这一背景下，汇率已成为左右上海房价，特别是高档房房价的重要因素。2004 年下半年，在中外环成交量相对平静的同时，内环线内的高档楼盘在短期内被诸多资金代理人狂扫。问题的关键无疑在于政府究竟能否顶住人民币升值的压力上，这场海外热钱与政府之间的博弈在 2005 年仍将持续。

2005 年的上海高档房市场极有可能迎来新的高潮。由于高档房价格对于整个市场价格的领航作用，汇率因素就将使 2005 年上海房价在总体上获得持续上涨的部分动力。因此，人民币汇率在 2005 年是否有所调整，虽然无法准确预测，但“其变动必将直接影响海外投资者和部分国内投资者在房地产市场的投资行为”的结论确是毫无疑问的。

第四，利率变化。由于 2004 年的加息在 10 月 29 日出台，其正式实施时间已接近年底，所以政策措施的真实效果尚未在 2004 年的总体市场变动中得以反映，加之综合政策效应显现的滞后特点，加息政策的实施效应可能在 2005 年第二季度才能部分显现。同时，在此过程中，我们并不能排除进行第二次、甚至连续多次加息的可能。利率上调，将对全国的房地产市场的有效需求构成抑制作用。人民币加息，主要是直接对国内的房地产消费者和投资者的行为产生影响，而美元持续加息，将直接对海外投资者产生影响。另外，在心理上，加息将不可避免地影响开发商的运作计划，进而影响市场供应，也将不可避免地改变购房者的消费预期，使得投资行为深受影响，进而影响市场需求，最终导致市场供求关系发生变化。因此从某种程度上讲，利率变化对于心理预期产生影响的最终效果，远比其对于开发成本、还贷压力等资金方面的直接影响，更为重要和深远。

第五，其他政策措施。为进一步加强房地产市场调控，优化市场结构，有效遏制房价上涨势头。2005年上海将加快配套商品房建设和上市速度，继续扩大全市配套房的总体供应量，如果加上农民动迁房，预计供应总量将接近1000万平方米，并且继续实行成本、售价的"双控"政策，加强廉租房建设，进一步扩大受益面，还可能出台"租屋"政策。

为进一步消除信息不对称现象，保障交易安全，继实行商品房销售合同网上备案和登记办法后，上海二手房网上交易信息平台的正式运行将成为2005年的重头戏。其包括了二手房网上挂牌、撮合成交、交易资金监管及办理产权登记等一系列相关服务，随着工商银行、建设银行等的加入，一些知名中介与担保公司也将成为其中一员。该平台的建立，将使市场信息公开化程度进一步提高，它的出现是否会对市场造成影响、中介行业是否会再次洗牌等诸多问题已经成为业内外议论的热点。目前，该平台正在静安、黄浦等6个区进行首批试点，二手房网上交易已经进入了倒计时阶段。

其他诸如期房限转政策、物业税征收等政策措施的变动或出台，也都将成为影响2005年上海住宅市场走势的政策性因素。

（3）商品住宅市场的供求关系。从购房需求的预期看，2004年的宏观调控并未打击上海购房者的信心；但2004年的三次调研表明，看涨今后上海楼市的购房者比例，年初为76%，年中为61%，到年终达到了85%。随着各方面形势的变化发展有一个明显的先抑后扬的过程，这也是房价和交易量在2004年走出先抑后扬的最好解释。其他12%的人认为基本持平，5%的计划购房者认为楼市会下跌。另外，除了房价以外，购房者还比较关心银行利率调整（37%）、按揭政策（32%）等直接相关因素。业内人士或投资者则更关注宏观调控的趋势（52%）、土地出让和开发（35%）等要素。随着社会经济的整体向好，由于世博建设拆迁的刚性需求、"新上海人"安家置业的有效需求以及"两外"人群购房投资的虚拟需求等的不断增加，2005年的上海住宅市场将继续保持旺盛的需求。

从市场供应的预期看，首先，上海房地产市场在2004年宏观调控的大环境下，新楼盘的供应依然保持了强劲势头，2005年尽管调控还会继续，但在城市建设、资金周转等综合因素的共同作用下，新盘的供应总量仍将放大，一手房市场整体供应量仍将充足。其次，2004年二手房的交易市场逐渐成熟，交易量首次超过了一手房市场，但由于上海的二手房市场潜力十分巨大，交易风险又将被即将出台的二手房网上交易平台所部分化解，所以2005

年的二手房交易量将会进一步扩大，而且可能在成交量的涨幅上创出新高。同时，市场的细化和二元化特征也将有利于住宅品质的提升，有利于上海楼市的整体发展。另外，根据中心城区人口逐步疏解的空间布局规划和几年来土地供应的区位特点分析，未来住宅的供应将主要以外围区域为主。随着市政拆迁和旧区改造的不断深入，对价格非常敏感的中端购房者有了广泛的选择，由于他们对区域的偏好性不强，因此未来选择外环线以外区域的普通住宅消费者将会逐步增加。

2. 2005 年上海住宅市场的大势判断

2004 年上海的住宅市场，虽然还是持续了近年来“量升价涨”的格局，但在今后相当长的一段时期内，上海的住宅产业仍有很大的发展空间。由于市场运行的惯性和调控措施发挥作用的滞后，2005 年上半年，房价继续上涨的因素似乎大于降价的可能，但上涨幅度与去年同期相比，将明显降低，而下半年的市场趋势，尚有待宏观调控政策的明朗化才能予以判断和预测。

作者单位：上海市房屋土地资源管理局

2004年天津市房地产市场发展及2005年展望

卢　卫

一　2004年天津市房地产市场运行的基本状况

1. 城市投资和建设

天津城市建设尽管受到国家宏观调控政策的直接影响，2004年依然创出历史新高。根据计划，2004年天津全社会固定资产投资达到1250亿元，同比增长20%。其中，城市基础设施投资145亿元、房地产投资255亿元。

（1）快速环路为主的市内交通建设。为进一步提高中心市区道路的通行能力，在中心市区“三环十四射”主干路网的基础上，天津市自2003年开始规划建设位于总环线与外环线之间，包括“两纵两横”的“城市快速路系统”。该项目规划总长度145公里，桥梁面积243万平方米，要进行“道路工程、快速公交、智能交通、生态景观和综合服务”等五大系统建设，计划2006年全部建成。至2004年第三季度，已累计开工项目30个，桥梁24座，占总工程量的66%，累计完工里程27公里，累计建成津塘公路、海河大桥、张贵庄雪莲路、卫国道等7座大型立交桥，年内将实现东南半环81公里的通车。

（2）道路改造为主的市政公用设施建设。天津市2004年计划改造中心市区原有道路40条，改造力度之大为历年之最。至第三季度末，已完成西湖村大街、王串场一号路河北段、榆关道、华捷道等36条道路的拓宽改造。这些道路改造后的通行能力平均提高一倍以上，机动车车速平均提高25%。同时，2004年还安排了为住宅及商业设施配套的道路建设31.5公里，总面

积79万平方米，对排水、供气、供热和电力进行配套。至第三季度末，已有柳江路、团结路、新大路等5条总长8.1公里、14万平方米的道路竣工通车。

（3）改造二级河道为主的市区环境建设。2004年是天津市二级河道治理五年计划的最后一年，继续治理改造了长泰河、护仓河、陈台子河、北塘排水河（二期）、月西河共五段河道，整修桥梁21座。五年间，天津共累计治理了9条市区河道，总长104公里，带动新建和整修98万平方米道路，新建和整修沿河桥梁130座，铺设雨水和污水管道81公里，有效地改善了海河水系的水质。使沿岸2200个单位50多万居民改善了工作和生活环境，提升了河道两岸空余土地的价值，使之成为房地产开发的热点区域。

（4）轻轨为主体、通达滨海新区的市域交通建设。地铁1号线是天津快速轨道交通规划中首条线路，总长度26.2公里，其中原有线路7.4公里，新建线路18.8公里，22座车站中地下站13座，高架站8座，地面站1座。至第三季度末，市区南北的高架桥主体和全部地下车站主体已全部完工。天津的地铁1号线计划于2005年11月试运营，预计年客流量达到2.5亿人次，将有效地缓解中心城区南北地面交通的紧张状况。

2. 土地市场

自2003年7月1日起，天津的城市土地完全实行由政府集中进行管理、收购、储备、供应和出让、转让的“六统一”，这是天津土地市场进入规范化建设阶段的重要标志。2004年，天津用于房地产开发的经营性土地（包括部分经济适用住房项目）全部以“招标、拍卖、挂牌”方式出让，至11月末，共出让土地25幅，总面积约700万平方米。

土地市场发展特点：

（1）土地价格两位数上升。据天津市统计局的报告，2003年天津土地交易价格同比上升3%，到2004年预计为超过两位数。据国家统计局对全国35个大城市的监测和分析，天津2004年第一季度土地交易价格与上年同比上升了18.1%，第二季度同比上升了21.6%，第三季度同比上升了12.6%，是全国7个土地交易价格增长超过10%的城市之一。据中原天津分公司调查，2004年天津土地出让均价为每亩135万元。

（2）外埠开发商加速进入天津市场。天津房地产市场虽早有万科、新世界、麦格里等海内外开发商进入，但主要是以本埠开发商为主力。但自2003年实施海河综合开发和大规模的旧城改造战略以来，外地一些知名开发商纷

纷加速进入天津。2003年进入天津的如北京的阳光100、中体产业、广东合生创展、山西富山，2004年则有北京万通、上海陆家嘴、阳光鑫地、深圳招商、浙江钱塘和香港新松、新加坡等。其中直接竞投而获得土地的有5家外埠企业，竞投土地总面积131.7万平方米，交易金额73.7亿元，每亩土地的平均价格为373.4万元。由于天津市场完全实行了“招拍挂”供地，为外埠资金雄厚的和具有品牌优势的大企业创造了机会，同时，也抬高了本埠企业参与竞争的准入门槛。

（3）出让土地以大宗、高档的项目居多。天津土地市场2004年挂牌成交的项目虽然数量不多，但单幅面积均较大，在中心市区已出让的18幅土地中，占地面积超过10万平方米的超过7个，其中又以高档居住项目占据主流。2004年在天津市区中心多是高档居住项目，如由香港中新控股和北京新松联合竞得“老城厢”，总占地面积80万平方米，成交价高达50.2亿元，创天津单幅土地拍卖价之最高。再如为天津奥体中心配套的“时代奥城”，由天津信托、顺驰和津报集团组成“黄金三角”以17.5亿元联合中标，超出底价3亿元。还有，由天津泰达作为主要运营商的泰达时代广场项目，联合北京万通、上海广洋两家实力企业共同开发；深圳的万科、招商联手开发西青的中北响项目，这在一年以前都是难以想像的事件。

（4）远郊的土地交易比重有所提升。天津的土地出让，往年多集中在中心市区和周边郊区，但近年来开始向滨海新区和远郊县外移。2004年天津的滨海新区土地交易趋于活跃，仅在上半年，塘沽区就成交土地2幅，成交面积达3.9万平方米，成交金额为2167万元；开发区成交土地3幅，成交总面积54万平方米，成交金额为23.4亿元。保税区的物流加工区则整体推出31幅土地。此外靠近中心市区的西青、东丽、北辰等区的土地交易面积和金额也较往年有较大的增长。

3. 住宅市场

2003年曾是天津房地产需求“井喷”的一年，住房销售1022万平方米，首次突破1000万平方米，同比增长55%。2004年天津的住宅供求，虽然受到价格上涨的困扰，但保持了“高—低—高”的跃升态势。至第三季度末，全市住宅建设实现投资169亿元，同比增长22%。住宅新开工面积944万平方米，同比增加70%；全市住宅累计施工面积达到2032万平方米，同比增长30%。住宅竣工上市848万平方米，同比增长71%。商品住宅销售面积933万平方米。2004年房地产实现投资255亿元，开工建设住宅1100

万平方米，全年住宅累计施工面积达到2200万平方米，其中，开工建设普通住宅500万平方米，社会保障用房45万平方米。全年竣工住宅1000万平方米，其中普通住宅竣工500万平方米。住宅市场供应量始终保持1000万平方米以上，住宅销售超过1250万平方米，同比增长25%。

（1）价格涨幅超过两位数。至2004年第一、二季度，天津房价上涨分别达到14.2%和16.7%，市场一度出现混乱。经市政府8项措施的调控，以及国家出台的紧缩信贷、限制内部认购等措施，第三季度末回落到13.4%，但增幅仍比同期全国平均水平高3.5个百分点。政府未能实现全年努力将房价涨幅控制在10%以内的调控目标。

（2）二手房交易持续放量。由于市场需求旺盛，总价较低的商品住宅自2004年第二季度后市场难觅，二手房交易则相应放大，并受到人气、价格和政策环境的影响，月成交额在第二季度以后表现的极不稳定。2004年全市二手房成交量将达到800万平方米，同比增长23%，二手房与商品房成交数量之比将达到0.7:1，均创历史最高水平。由中介企业完成的二手房交易份额也将跃升到了50%。在成交品质方面，房龄在5~8年内的“次新房”交易达到60%~70%，比去年同期提高近20个百分点。

（3）政府积极实施宏观调控。自2004年第二季度初，市政府制订了多项控制房价宏观调控决策：一是控制拆迁规模和节奏，由原来300万平方米减至260万平方米；二是将普通住宅开工面积由300万平方米调为500万平方米；三是对普通住宅项目采取优先施工、优先配套、优先销售等措施，推动了一批普通住宅和经济适用房项目加速开竣工，2004年前三个季度，全市普通住宅新开工336万平方米，占住宅新开工面积的36%；竣工290万平方米，占住宅竣工总面积的34.2%；实现销售145万平方米；四是安排建设45万平方米廉租住宅，至11月份已竣工870套，通过摇号配租方式提供给450户“双困家庭”，2004年新建廉租住宅累计达到1000套；五是为配合城市拆迁，政府自第四季度在市中心区安排4000套经济适用租赁房，以低于市场租金价格定向租赁给家庭困难的房屋拆迁居民。总体来看，政府实施的多项宏观调控政策在第三季度后初现效果，住宅价格增幅比第二季度下降了3.3个百分点。

（4）住宅的整体品质和科技含量有较大提高。随着市场竞争的加剧，天津一些知名开发商近年来致力于打造具有天津和北方特色的高品质住宅和楼盘。如以水景见长的海逸长洲、汐岸国际；以生态园林见长的水木天成、水

晶城等，这些项目近年来在国家级楼盘评比中屡屡获奖，说明天津住宅和楼盘设计品质已接近国内一线城市。同时，针对天津资源不足的现实和建设适于宜居城市的定位，天津市建委加强住宅产业化推广力度。2004年制订国内第一部《建设节水型居民生活小区标准》并在五个小区示范推广，有7000户居民受益。市建委还出台的《天津市住宅建设中水供水系统建设规定》，要求在供水范围内规划面积5万平方米、建筑面积超过2万平方米、规划人口在10000人以上的高层住宅小区，必须同步设计分质供水系统。据此，2004年全市有400万平方米新建住宅实现了中水接入，有1.8万户家庭已接入直饮水系统。此外，在住宅保温节能、三表远传、钢结构体系等方面，天津也制订了一系列地方标准并结合市场积极推广。

4. 非住宅市场

非住宅项目主要是指商业和写字楼等经营性项目。长期以来，非住宅项目在天津房地产投资的比重一直维持在10%左右，但自2003年以来，随着政府发展现代服务业的目标逐步清晰、海河综合开发的不断深化、出台相关鼓励投资政策等，非住宅项目开发也进入一个快速增长期，2004年投资比重上升到14%。其特点：第一，商业地产投资持续攀升。在WTO对海外商业投资限制即将解禁、土地价格攀升、资源紧俏的大背景下，商业地产的热点主要是大型连锁市、综合商业中心。据21世纪不动产天津分部的调查，2004年天津商业项目在建总面积263万平方米，其中单体规模5万平方米以上的12个，投资超亿元的项目18个，投资和建设规模都创出历史新高。除传统商圈不断有新项目插建，在一些未建成的大型居住区内如水上奥运板块、梅江板块等地，也不断有商业项目跟进和同步建设。第二，办公物业相对集中。天津的写字楼开发一直较为分散，2004年的发展保持了不断集中的趋势。据中原天津分公司统计，2004年天津新增写字楼项目12个，主要分布于和平、河西和南开等中心区域。在建面积41万平方米，其中小白楼地区占42%，友谊路占23%，十一经路占11%，鞍山西道占20%，南京路4%。2004年售出总面积约5万平方米，较往年有一定的提高。但在新规划的一些商务区如南站、西站等区域，由于缺乏知名度和停留在概念规划阶段，尚未有新项目进入。第三，停缓建项目加快启动。据2002年的统计，天津共有停缓建项目66个，市建委自2002年以来就制定计划，按照停工的不同原因和类型"一楼一策"，通过拍卖等方式使38个项目得以恢复重建，其中部分写字楼项目如马场道1号的国贸中心、鞍山西道的荣华时代广场等

已经竣工并投入使用。余下的28处“烂尾楼”，将通过司法仲裁和强制处置等方式加快停缓建工程的恢复重建。12月下旬，由信达资产管理公司组织了对18个项目的打包拍卖，已有8个项目分别由京沪投资者拍得。依据规划，天津现有的“烂尾楼”问题到2005年将全部被解决。

二　影响2004年天津房地产市场变化的主要因素分析

影响天津房地产市场的主要因素是房产交易价格出现了非理性的上涨。由于价格的上涨，天津市多年来形成的土地和房屋供应成本与定价结构、开发商的投资与收益结构、市民的支付能力与消费信贷结构、市场供应与消费的梯次结构等等，都发生较大的错位和“混乱”。由于价格的持续上涨，居民的购房心理预期和性价比观念、开发者的市场判断和项目定位，乃至市场管理者认识与调控决策，也都不同程度出现失误。尽管分析、辩论一直都没有停止，国家和地方出台的宏观调控政策仍在执行，但所有的问题和疑虑似乎都没有得到一个满意的回答。因此，从市场发展和城市经济运行的宏观角度对房价上涨原因进行深入剖析

1. 价格上涨的主要原因

（1）国际经验表明，人均GDP达到1500美元时，住房消费升温是普遍规律。天津市人均GDP2003年已超过3000美元，而人均住房使用面积只有17.48平方米，居住水平不仅低于18.2平方米的全国平均水平，也低于北京（18.7平方米）、上海（19平方米）、重庆（18平方米），故“全民购房”动力不仅存在，而且在不断积蓄和增强。2003年天津市住房供给达到创纪录的1000万建筑平方米，人均居住面积才增长6.15平方米。由此可见，天津的住宅需求增长还有充分的发展空间。按照我国在2020年建设小康社会的住房目标（人均建筑面积35平方米、人均居住面积27平方米），即使在现有人口不增加的基础上，天津每年的人均居住面积增长也应当不低于0.6平方米，因此，天津的加快发展目标任重道远。

（2）住房消费理念趋于成熟。天津自20世纪90年代开始实施“危陋住房改造”以来，已有60多万户，150多万人通过“货币还迁”方式搬进了新居，几乎占到城市人口的1/5，自下而上地培育了市民的购房意识。天津不同于一些发达的南方城市，购房主体是以中高收入阶层为主，由中低收入

家庭为主体向各个层面延伸，这是推进住宅商品化、产业化最广泛社会运行基础。在房价拉升以后，中低收入居民住房因“危改”中获益较大，反而使中高收入居民的反映较为迅速，这就是为什么房价高的一些大户型项目一直受到市场追捧的内因，房价的变化只是表象。

(3) 城建全面提速。天津市近10年来的城市建设受到“世纪危改”、“海河开发”、“环境建设”等不同阶段发展主题的引导，一直是持续的发展，与近年来国内城市因城市化加速而加快城市的建设原因并不完全一致。由于目标清晰明确、前景振奋人心、兑现不打折扣，虽然城建的市政配套、道路交通、环境整治等方面综合效益还未完全显现，但已为住宅开辟了更多宜居的“热点”“热线”，引发了整体的市场热销，这是天津城建多年坚持高起点、高投入、高质量持续推动的必然结果。

(4) 个人投资趋于活跃。天津这一轮房价的上涨，始于2003年下半年，“非典”后国内经济稳定趋好，社会对通货膨胀的普遍预期和储蓄负利率等多种因素诱导，均促使个人投资转向房产的增值保值。天津市民置业主要是改善型需求，由于租赁市场不够火暴，个别投资主要是小型商铺，外地虽也有炒楼“热钱”涌入，但因天津的市场规模有限，难以产生更大的作用。

(5) 住宅科技含量提升。天津是工业化程度较高的大城市，天津拥有多家国家级的规划设计单位，多年一直致力于适合于北方住宅的结构、材料、工艺和技术最新设计规范和标准研究，也在天津本土不断实验推广。天津有较多建筑项目在国内获奖，体现天津城市的这一特色。由全国固定资产的投资过热引发的建筑上游产品涨价、自然导致建安成本上升，这在天津十分突出。

(6) 土地交易价格上升。天津市自2002年6月起开始对经营性土地严格实行有偿出让和“招拍挂”交易。这一经营城市的重大举措，一方面是天津多年推行“危改”，项目供地主要是以划拨为主，地价长期偏低需要回归本位的土地市场建设要求；另一方面也是天津的城建资金匮乏，政府需要垄断一级土地市场，化解海河开发等巨额信贷投资风险的务实之举，地价增加部分进入住房成本，必然带动房价的上涨。

(7) 大规模拆迁。天津的拆迁规模力度大，并向深度推进，必然导致拆迁需求与住房供应的供需矛盾，直接导致中低价住宅的绝对短缺。由于房地产价格弹性不足，供求均衡在短期内难以恢复，必然出现空置现房——一手期房、二手现房价格轮番上涨，这是价格机制的正常反应，但对累计庞大的

拆迁需求却考虑不足，导致供应短缺、囤积居奇、追涨和抢购等混乱现象出现，加剧了市场“有价无市”的恐慌，多数低收入拆迁户的根本利益得不到合理保护，也引发了一系列社会不稳定问题。

总之，导致2004年天津房价上涨的原因较多，不能仅仅理解为拆迁的刚性拉动。这些因素作用的范围、力度、形式不尽相同，但作用时间却相对集中，作用得方向较为一致，既有成本推动因素，也有需求拉动因素，既有市场机制的作用，也有认识和决策上的失误，既有合理的要求，也有非理性的冲动。

2. 天津住宅价格变化

2004年天津的房价上涨属于非理性的成分居多，但对其积极意义也需要加以肯定。

（1）刺激外来投资激增。由于涨价拉升了房地产增值空间，天津的房地产市场从未像2004年这样吸引了诸多海内外投资者和开发商的关注，天津在2003年的深圳住交会上，首次位居“最具投资潜力城市”榜首，2004年更获得了“最值得台资进入的大陆城市”、“中国最具竞争力的城市”等美誉。当然，外来投资不限于房地产投资，也不只是盯住住宅项目，但不容否认的是，2004年的住宅招商引资达到历史性最高水平，同样不能否认的是，由于投资带来的城市形象提高，城建投资增加和城市现代服务业加速发展，确实收到了一石三鸟的效果。

（2）有效消化空置住宅。天津住宅目前不足10%，大大低于国内外通行的“房地产泡沫”预警标准（10%～15%）。住宅销大于产，虽短期内会抬升房价，但挤压泡沫、盘活资产的长期意义更为重大。当然，在新一轮的开发热潮中，依然会有空置过高的问题抬头，但企业在经济实力增强的同时，化解风险的能力也在不断提高。

住房的市场供应体系不断完善。由于房价拉升较快，住房消费层次也在不断拉开，二手房租售交易的火暴和比重增加，是住宅市场愈趋成熟的标志。配合天津正在推动的廉租房——经济住房——经济适用房——普通住宅四级供应体系的建设，开始形成有序的住宅梯次供给格局，有效地引导不同收入阶层实现居住的梯次消费。

（3）促进了住宅产业发展。房地产是天津“十五”计划确定的服务性支柱产业之一。实行“土地整理——房价调整——人民安居——经济社会协调发展”的思路，纠正了以往“政府主导开发”的一些弊端，一方面有力

改变了天津房地产市场多年来“温而不火”缓进格局；另一方面直接增加了房地产业的增加值并拉动产业链条上几十个相关产业发展，为城市的经济发展做出较大的贡献。

当然，房价的非理性上涨，也有其消极作用：

一是中低收入家庭购房困难。住房供求失衡、拆迁补贴未能与市场价格有机对接，给中低收入家庭特别是拆迁户和不能享受政府保障的“夹心阶层”购房，带来较大困难。对天津这样一个产业工人和失业群体比重较高的大城市而言，为配合房地产市场的持续发展，政府必须有能力负担更多的住房社会保障责任和义务。

二是助长非理性预期膨胀。房价上涨，客观上助推部分市民的“追涨”和逐利心理，导致一些近期本无力或无意购房者匆忙入市。一些高价大户型不断应市，致使市场价格信号发生扭曲，误导了市场供求的调整方向。一方面浪费了稀缺的土地和房屋资源，同时也使来之不易的个人财富蒙受损失，特别是当理性的投资行为演化为非理性的投机欲望，则任何政府的“救市”行为也无济于事。

三是投机行为。房价上涨，一些从业者伺机搭车，加剧了“有价无市”的混乱，居民住房权益受到侵害。在“有价无市”现象之下，买方市场垄断价格必然刺激企业追求利润的最大化，其社会责任和义务缺少监管，交易纠纷递增，这些都不利于社会的和谐与稳定。虽然房价上涨没有在天津引发显著的炒房投机问题，这并不等于天津的市场就无懈可击。对天津这个开放度相对不足的城市而言，以较低的生活和商务成本，较高薪资和投入回报吸引高素质人才、创造就业和增加经济活力，需要将房价维持在合理涨幅区间。要吸取外地一些城市的教训，更需要防微杜渐。

房价上涨是一把“双刃剑”，需要从正反两方面客观评估。通过上述比较分析，天津的住宅市场仍处于良性发展的上升阶段，房价上涨中的投机成分甚少，积极作用甚大。房价、住房开工率和销售率等指标，是显示城市经济发展与投资、消费水平的“晴雨表”，天津的房地产业和住宅产业发展，与经济增长始终呈现为线性、正相关联的关系。在国家和地方政府出台了一系列的宏观调控措施之后，房价非理性上涨的消极作用已经被充分抑制。虽然房价涨幅在第三季度仍达到13.4%，但住宅现房销售了543万平方米，同比增长22%；商品房现房销售收入实现172.91亿元，增长54.4%。

三　2005 年天津房地产市场运行展望

1. 影响市场的外部因素

房地产业是区域城市经济发展的风向标和“晴雨表”。总体来看，促进 2005 天津房地产市场运行的主要积极因素有：

（1）投资环境趋于宽松。2005 年投资调控总体上仍继续“有保有压、区别对待”的原则，2004 年制订的一系列宏观调控政策也有所松动。“8·31”后一级土地市场得到充分净化；“农转非”恢复供地；开发区、保税区西扩项目最终通过评审等，均为天津 2005 年房地产业招商引资提供了良好的政策环境。

（2）城市投资和建设持续推进。2004 年以来，天津市的城建投资体制改革的亮点频频闪现，组建新型的城市投资公司、着力减少行政审批，给企业充分放权，推动公用事业市场化等，均有助于城市建设更为健康的发展。按照天津“三步走”的发展战略，全社会固定资产投资年递增 20% 的计划不会改变，一大批重大市政设施、道桥工程、商业、文化和社会公用设施将如期建设和投入使用，将有效地优化固定资产投资结构，推动房地产投资更为合理的空间布局。

（3）城市建设的目标更加明确。随着天津新一轮城市总体规划修编的完成和京津冀区域规划编制的启动，天津城市定位、空间布局和建设发展的中长期目标将更加明确。2005 年处在“十五”计划收尾和“十一五”规划启动的交替阶段，研究、总结和做好规划，将进一步增强城市管理者、投资者和建设者的信心，也为房地产企业的战略发展，提供更为确切的信息、目标和决策依据。

（4）居民消费实力不断增强。由于天津经济发展前景良好，2005 年人均 GDP 预计超过 3500 元美金，居民可支配收入依然会保持 10% 以上的增幅，本土居民潜在的住房购买力继续释放。同时，在城市开放度提高、投资环境改善、服务业活跃、通涨趋缓的大前提下，天津对外来营商人口的吸引力会有所增强，外来群体购置住宅和商铺的比重会有所提高。

2005 年影响天津房地产市场的主要消极因素有：

一是宏观调控形势不容乐观。虽然在政策方面有所松动，但土地、信贷从紧的大方向不会改变。进一步升息的可能性也在加强，限制别墅供地的政

策也未解禁。政府迫于房价攀升的巨大压力，有可能出台更为直接的措施，加大对“泡沫”的挤压力度。这在一定程度上将对房地产投资产生抑制作用。

二是货币政策的时滞效应会愈加突出。2004年下半年以后，央行的收缩信贷规模乃至加息的调控才开始启动，由于货币政策传导机制自身的规律决定其实际效应会在2005年上半年逐步显现。而流动资金偏紧可能是2005年限制天津房地产市场持续发展一个主要原因。

三是“水土不服”的问题依然存在。外埠开发商2004年在天津获得的土地主要集中在中心市区北部，多是一些高档大盘，但这一地区类似于北京“南城”，从来都不是天津居住的首选之地。这些开发商多来自发达城市，又是在最高价位上拍得土地，对这些项目普遍具有较高的回报预期是可以理解的，但对天津消费者、天津的居住文化究竟了解多少，恐怕还需要营销实践的“补课”。可以预计的是，外地开发商的新理念和超大开发规模，会赢得足够的人气，但价位、区位、环境、文化传承这些基本要素的竞争，在天津住宅市场是不可逾越的，外埠开发商要在天津站稳脚跟，首先需要在克服“水土不服”上苦练内功。

2. 对市场走势的总体判断

如果2004年是天津房地产市场的“政策年+投资年”；2005年就是“稳定年+销售年”。基于这样的认识，对2005年天津住宅市场的发展有如下判断：

（1）价格走势。根据对天津房价上涨七项原因的归纳，2005年这些原因还都存在，只是在作用程度上有所变化。所不同的是，2005年的天津房价已经是在均价每平方米4000元以上的高位运行，领涨的新楼盘多超过5000元以上。这已经超出天津主流购房群体的心理价位和经济承受价位，出现市场观望。判断房价是否合理还要看“总价”指标，2003年末，总价30万元、100平方米住房能够被市场接受；2004年末，总价40万元、100平方米的住房仍被多数人接受，已经显示了天津消费者的成熟，但单价再涨高，只能以减少面积压低总价，这就是当前小户型住宅大行其道的原因。2005年房价何去何从？取决于相关利益者的多方博弈。可以肯定的是，由于房价已在高位运行，涨幅肯定要小于2004年。如果政府能够有更为积极的干预，配合市场的自发调节，将房价涨幅控制在10%以内是可以实现的。

（2）土地供应。2005年的土地供应和交易金额预计会比2004年减少。

主要原因一是政府制订的出让金标准不会降低，必将抬高开发商的准入门槛，而有实力的企业往往也是土地储备最多的企业；二是中心市区可成片开发的存量土地日益稀缺，郊区土地因涉及“三农”利益，也提高较快；三是已进入市场的项目竞争激烈，回报如何还有待观察。

（3）供求结构。市场供求结构性失衡的现象，会在2005年有所缓解。主要原因：一是拆迁虽然仍保持较大规模，但政府配套建设和提供的普通住宅、经济适用住宅（售与租）和廉租房数量也在相应增加；二是配合市场需要，有越来越多的小户型住宅面市，会提高购房者对购房总价的支付能力；三是大户型空置的增加会加大开发者的市场风险，积极降价促销应是上策；四是二手次新房市场的不断扩容，也在制约和调节一手商品房的价位、户型和户室比构成。

（4）空间分布。由于2005年地铁一号线的贯通、东南半环快速路的建成和北部中心城区高档大盘的密集崛起，使天津住宅项目的空间布局更趋于均质化，也拉高了中心城区环内新盘的平均售价。在房价涨，车价降的同时，一部分支付能力有限的家庭和中青年购房群体将被迫“挤向”郊区置业。顺应居住郊区化的趋势，新一期城市总体规划已在环城新四区考虑开拓10片大型居住基地，拥有便利的交通条件、具有小城镇社会发展基础、靠近大企业和生态环境优越区域会有较快发展。

3. 政府调控房价力度分析

（1）政府调控房价力度分析。住宅的发展关系国计民生，市场经济下的房价波动，本质上是效率与公平的博弈，在保障公平前提下最大限度的追求效率，是政府坚持准则。房价的波动总是涉及到各个利益群体，开发商对利益最大化的追逐是不自觉的，市民对于房价变化的内因一般也不会有更为专业的理解，此时，政府要制订公平交易规则，维护消费者权益；其次是权衡经济得失，化解利益纠纷。

（2）房价变化趋势分析。从天津市情的特点出发，天津在一定时期出现的低房价、低地价现象，有多方面复杂的原因。在这样一个特定的前提下，天津2005年房价降少升多的大势难以逆转，但无论房价怎样变化，总有规律可循，政府在任何情况下，都应有所作为。房价作为经济发展的“晴雨表”传达了多方面信息，控制房价不是一味压低房价，而是要建立“动态均衡”观念，着力熨平房价的不规则波动，保持和提高宏观经济的运行质量。

（3）房价涨跌的客观分析。在城市开放的经济系统之中，房价变化除了

成本因素，还受到多种外生因素的影响，房价变化的机理较为复杂。对房价的判断，要通过建立预警监测系统来制订客观标准。天津目前这方面虽有成效，但工作过于分散，如土地指数由土地局发布，住房指数由房管局发布，发布间隔过长，分析结论也缺乏理论系统性。因此，建议政府建立可操作的预警指标体系，最终形成有效的预控机制和调控决策。

（4）稳定房价与政府政策。面对房价上涨，企业、市民和政府均表现出诸多不适应，缺乏有效的应对举措，在一定程度上暴露了天津住宅市场化程度的不足。天津正处在经济发展的重要时期，需要一个稳定、和谐的社会环境，平抑和稳定房价，应是政府的经常性工作，制定与市场相适应的房地产政策。

作者单位：天津社会科学院经济社会预测研究所

2004年广州市房地产市场状况和2005年预测

廖俊平　陈海宇　赵洪伟

一　2004年广州房地产市场主要特征

1. 房地产投资维持低速增长

2004年前三个季度，广州市完成固定资产投资740.03亿元，同比增长20.5%。其中，房地产开发完成投资267.30亿元，同比增长1.3%，在全市固定资产投资中所占比重从2003年的第一位下降为第二位，比去年同期下降6.9个百分点。

从房地产开发投资的用途看，住宅投资和商业营业用房投资基本保持稳定，同比分别增长0.4%和4.6%；写字楼项目投资猛增47.2%；其他房屋投资减少13.3%。可见广州市的房地产开发商对未来几年的写字楼市场持甚于往年的乐观态度。

2. 房地产开发资金结构发生较大变化

2004年前三个季度广州市房地产开发资金来源总量小幅增长为391.74亿元，同比上升了4.0%；资金结构也发生了较大变化，国内贷款总额同比下降了20.4%。房地产开发对贷款的依赖正在降低，意味着在未来广州市房地产开发投资受宏观货币政策的影响会越来越小。同时，自筹资金比重也趋于下降，显示内部资金对市场现状的谨慎。而外资占开发资金来源的比重上升，显示了外围资金对市场发展的乐观态度。由于增量市场行情看涨，订金和预付款部分迅猛增长，成为广州市房地产开发资金的主要来源。

在不同投资主体的投资比重方面，民营企业依然占有重要地位。2004年

前个三季度民营企业的投资额尽管有所减少为 142.65 亿元，同比下降 6.8%，但所占比重仍为 53.4%，显示广州房地产开发投资市场化程度是相当高的。

3. 土地市场出让地块减少，挂牌转让比例上升

2004 年 1～11 月，广州市共出让经营性用地 8 宗（2003 年同期为 11 宗），总面积 10.07 万平方米（去年同期为 19.05 万平方米），收取土地出让金 8.19 亿元（去年同期为 14.77 亿元）。经营性土地出让面积大幅度下降（比去年同期下降 47.1%），而且每幅土地的平均面积也由 2003 年的 1.26 万平方米下降为 2004 年的 1.73 万平方米，下降幅度为 37.6%。

随着土地市场的不断规范和完善，土地二级市场的容量正在逐步扩大。2004 年 1～11 月通过房地产交易中心转让的地块达 57 宗，总面积 122.8 公顷，总金额 25.3 亿元。对比 2003 年同期的 40 宗转让地块、115.5 公顷、12.53 亿元总金额，在转让宗数同比增加 42.5% 的情况下，转让总金额同比大幅上涨 101.9%，说明每宗土地涉及的金额比去年增加了，而转让地块的平均单幅面积比去年有所减小。

在全部 57 宗转让土地当中，挂牌转让 26 宗，总面积 53.0 万平方米，总金额 11.1 亿元，分别比 2003 年同期增长 62.5%、-22.9% 和 85.0%。另有协议转让 23 宗，其他转让 8 宗。

挂牌转让比例增长快、份额大，标志着广州市土地二级市场正逐步向透明化、规范化的成熟方向发展。

4. 增量市场供给稳中有降、需求旺盛，价格趋涨

2004 年前三个季度，批准预售商品房面积 428.32 万平方米，比 2003 年同期的 459.59 万平方米减少 6.80%；预售商品房成交登记面积 578.97 万平方米，比 2003 年同期的 460.47 万平方米增加 25.74%；同期的预售商品房市场消化率高达 135%。在市场供给减少的情况下，市场需求旺盛，带动了预售商品房均价同比上涨了 8.6%。其中，市场需求的推动作用更显著一些。

广州市预售商品房均价自 1997 年的 6616 元/平方米开始回落。1999 年，回落至 5601 元/平方米；而至 2003 年，均价下探到 5278 元/平方米。2004 年前三个季度，预售商品房均价为 5735 元/平方米，展现出明显的反弹态势。但联系宏观经济形势看，这样的升幅应视为合理的回升，而不应视为泡沫存在的象征。

2004年广州住宅、商铺、写字楼的预售市场展现出分化发展的态势。

（1）在预售住宅方面，2004年前三个季度批准面积为341.44万平方米，比2003年同期下降11.3%，显示前几年住宅市场价格的一路下跌，导致房地产商减少了住宅的供应。成交面积为514.90万平方米，消化率为空前的150.8%，表明今年住宅的需求有了强劲的反弹。因此，均价由去年同期的4366涨至4910，涨幅为12.46%。值得注意的是，多层住宅预售市场与高层住宅预售市场有明显的差异。多层住宅预售市场展现出缩量大涨的格局，全市批准预售多层面积同比增长7.73%，而成交面积同比减少29.87%，均价上涨30.27%。而高层住宅预售市场的主要特征是成交量明显放大，全市批准预售高层面积同比减少12.49%，而成交面积同比增加37.49%，均价上涨5.57%。

（2）在预售商铺方面，批准面积、成交面积分别有较大程度的下降，分别为-7.26%和-20.43%。但价格上涨了39.75%。主要原因应是预售商铺市场供求双方出现较大的分歧，部分位置稍差的商铺市场价格不能满足开发商的预期。

（3）在预售写字楼方面，批准面积增长98.34%，成交面积增长72.59%，均价微幅下调0.82%。供求双方对写字楼前景均感乐观，成交日趋活跃。

5. 存量市场规模扩大

2004年前三个季度，广州二手房成交435.45万平方米，同比增长32.40%。2002~2003年，广州市二手房成交面积的增长幅度均保持在20%~30%之间。成交金额同比增长32.40%至134.96亿元。其增长幅度小于成交面积增长幅度，均价同比微幅下调2.89%至3099元，延续了近几年广州市二手房市场均价逐年下跌的趋势。二手房均价由1997年的5408元/平方米开始逐年回落，至2003年，均价水平回落到3173元/平方米。二级市场成交均价远低于一级市场成交均价的主要原因有：（1）购房者对一手房有更高的消费偏好；（2）由于楼龄短、位置好的房屋的所有者预期楼价还会继续上涨，因而更有惜售心理。

6. 中介机构逐步进入规模经营时代

广州市房地产中介市场发展比较成熟，整个房地产行业对中介的依存度相当大。据统计，广州市约90%的房屋租赁和80%的房屋交易的都是通过中介公司完成的。然而，中介行业的重要性并没有为该行业带来高利润率。

主要原因有三：（1）进入门槛较低，导致竞争激烈。广州市房地产中介机构数目已经从1993年的79家增长到目前的约1000多家；（2）小中介机构以不规范的运作方式获得低成本优势，扰乱市场的定价；（3）中介机构的收入来源较为单一，目前基本上以房屋租赁和交易的佣金为主。数据显示，2004年前三个季度，广州市二手楼的成交金额为167.25亿元，这个数量等级的成交金额并不足以支持1000多家中介机构将近2000家店铺的持续经营。在这种情况下，一些大的中介机构不断拓展，以庞大的连锁网络来降低平均信息成本，并通过明确内部分工、培训业务人员和提高服务水平来提高利润率。

7. 物业管理服务市场化程度提高

2004年9月22日，广州市政府召开新闻发布会，市物价局、市房管局联合公布了《广州市物业服务收费管理实施细则》、《广州市普通住宅物业管理服务等级标准》、《2004～2005年度广州市普通住宅物业服务收费政府指导价基准价和浮动幅度》，并于2004年11月1日起正式施行。《实施细则》明确了住宅（不含别墅）物业服务收费列入政府指导价管理范畴，而将写字楼、商场、工业厂房等物业管理纳入了市场调节价范围。在住宅的物业管理方面，根据这几年收费管理实践情况，又将高档住宅和组合制物业服务收费放开，由市场调节。另外，《实施细则》规定实行政府指导价的物业服务收费标准由业主与物业管理企业根据规定的基准价和浮动幅度在物业服务合同中约定。实行市场调节价的物业由物业管理委托双方结合实际情况自行确定服务的深度和广度，具体收费标准由业主与物业管理企业在物业服务合同中约定。这种新的做法也改变了以往由物业管理企业申报，政府价格主管部门逐个物业审批收费的做法，有利于发挥业主作用，推进物业管理市场化进程。

8. 开发商着力开拓新的利润增长点

2004年，随着市场的不断成熟，传统房地产开发模式的利润不断下降。因此越来越多的地产商逐渐将赢利的目光转向了房屋装修等增值性业务，力争开拓新的利润增长点。目前，部分新建的楼盘业主可以选择以毛坯或者带装修交楼。由于大部分业主选择带装修，则开发商在装修这一块可以获得将近30%的利润。虽然明知开发商从装修可以获得很高的利润，但是购房者一般不会选择毛坯自己装修，主要的原因是：（1）开发商大规模进行同质装修，产生了规模经济性，购房者为了达到相同的效果必须花更多的钱；（2）装修是

一项耗时耗力的工程，对于繁忙的都市人而言难以承受；（3）由于市场竞争激烈，开发商的诚信度提高，购房者不必过分担心。

而对于开发商而言，以每平方米1200元的装修为例，开发商可以获得400元的利润，这对于均价每平方米8200元的楼盘来说，已是近5%的利润，在房地产开发利润日渐趋薄之市况下，增加这5%的额外利润，对发展商而言已是很大的收获。

二 2005年广州房地产市场展望

1. 需求旺盛，成本上升，价格趋涨

（1）消费需求的影响。第一，2004年前三个季度，广州市人均可支配收入扣除价格上涨因素影响实际增长10.3%。由于近几年广州市经济发展速度相当稳定，没有迹象显示明年广州市的人均收入增长幅度会有大的变动。因此人均收入的增加仍将成为促进2005年广州市居民房地产消费能力的一个重要因素。

第二，中国目前的低利率无疑有利于消费者进行住房消费。需要考虑的主要是加息的影响，从目前经济的运行情况来看，中国已经进入了新一轮的加息周期。由于我国的个人住房购房贷款利率是浮动的，每年调整一次，加息对消费者交易需求的影响取决于消费者对加息速度的预期。如果消费者预期加息的频率高且幅度大，则消费者会推迟购买行为。如果消费预期加息的幅度低且幅度小，则消费者会将购买行为提前，争取将还款期尽量安排在利率较低的时段内。中国的基准利率无疑会在2005年一步提高，但政府出于宏观经济稳定的考虑，加息幅度及频率并不会很大。因此低利率，以及低的加息速度预期将会鼓励住房的消费需求。

第三，根据广州市统计局第五次全国人口普查的数字，广州市人口达994.30万人，与1990年7月1日第四次人口普查相比，总人口增加364.30万人。广州市共237.36万户，平均每个家庭户的人口为3.21人，比1990年人口普查的3.83人减少了0.62人。外来人口的增加及家庭规模缩小这两大趋势将会促进以套数计算的住宅需求的增长。

第四，2003年广州市城镇居民人均住房面积为17.31平方米，与20世纪90年代中等收入国家人均20平方米、高收入国家30平方米的水平仍有一定差距，甚至与目前国内城镇居民人均住房面积（23.67平方米）也相距

甚远。低住房面积的人群改善居住环境的过程，会产生持续的房地产需求。

（2）投资需求的影响。第一，通胀的预期及低利率将会刺激投资需求。目前财富缩水的预期在民众中间普遍存在，而房地产往往是富裕阶层在通胀期间保值的首选。因此，在2005年出于保值目的的房地产投资需求还会维持。

第二，2001年以来美元持续走弱，以欧元兑为例，从2001年最低点欧元兑美元0.827:1，到2004年11月24日已经升至1.30:1，涨幅高达57%。总体上看，从2001年以来，世界主要货币兑美元都上涨了30%～50%。由于人民币采取紧盯美元的固定汇率政策，一直以来对美元比价波动极小，这也意味着人民币对除美元外的世界几种主要货币一直在下跌。所以，以欧元等其他货币计，事实上广州市的房地产价格在这近几年跌幅不小。此外，国际上要求人民币升值的呼声也渐趋高涨。对于这些国际套利资本来说，房地产市场可能更对胃口。如果人民币升值，它们将从汇率变动中获得高收益，即便人民币不升值，由于国内货币和信贷规模的扩大，会促进房地产价格上升，这些投机者也依然能有收获。鉴于境外投资者目前普遍存在对人民币以及国内房地产价值回归的预期，在2005年境外投资者的热钱将会持续进入国内的房地产市场进行投资，而作为大城市中房价相对较低的广州会成为他们重要的目标。

第三，金融市场不完善使得房地产成为热门的投资对象。普通投资者一般选择股票、房地产、债券作为投资目标，但目前国内的股票市场持续低迷、债券投资回报率低，导致普通投资者的投资渠道狭小，他们别无选择地将资金投入了回报率相对较高的地产领域，以期获得增值或者稳定的租金回报。

（3）开发成本的影响。分析2005年影响广州市房地产总体开发成本的主要因素，值得注意的有以下几个方面：首先，调息导致房地产企业的资金成本增加；其次，由于美元贬值等因素，建材价格预计在明年仍将维持高位运行；最后，尽管广州市政府2005年的土地供应量尚不明确，但估计为了维持土地市场价格的稳定，不会大量转让土地。综合起来，2005年广州市的房地产总体开发成本仍将呈上升的态势，这也将会从供给方面推动房地产价格的进一步上涨。

2. 新开发楼盘规模将缩小

如前所述，从2004年1～11月土地出让的数据可以看出，2004年出让土地的单幅面积比去年同期大幅下降，这预示着2005年新开发楼盘的规模将会缩小。

"8·31"土地大限使以前大开发商采用先圈地再分期开发、分期缴纳地款的做法已不可行，因此，大盘的开发量将远远少于当年的鼎盛时期。过去，做大盘的开发商基本都是通过协议方式取得土地，通过滚动开发来完善大盘的建设，可以先建一期、二期，等回笼一大笔资金再接着开发建设三期、四期。但现在获取土地必须到拍卖市场上竞争，拿到地之后就要签合同，并按规定付清土地出让金。如果不能及时缴纳土地出让金，土地将被政府收回。因此，开发商会更加理性地根据自己的资金实力量体裁衣。

还有就是土地使用年期的制约。任何一个开发商都不可能在1~2年把3000亩~5000亩的土地开发完。由于资金问题，过去开发商可以先圈了地，留到10年以后再开发。现在一拿地就要和政府签合同，就开始计算土地使用年限。如果还像过去那种大盘连续分期开发，到10年后建成的住宅其使用年限就已经少了10年，这对于消费者而言吸引力将会降低不少。

3. 广佛都市圈概念的影响进一步显现

2004年，由广州、佛山两地政府共同推动的广佛都市圈构建工作已从理论层面转为实际行动。广佛都市圈的定位是：广东的核心都市圈；开放的、多元的突出岭南风格的文化型都市圈；以香港为中心的"珠三角"都市圈中的枢纽型都市圈；以广州为中心、佛山为副中心的双城式都市圈。广佛都市圈一旦建成，在面积上将超过上海，在GDP上将超过北京，在人口上将超过以上两个特大城市。广佛一体化发展将形成合力，大大强化广州作为"珠三角"的中心和龙头的地位，扩大中心城市的区域辐射力，并促进两地的经济发展。广佛都市圈将成为"珠三角"、广东地区的地理中心、产业链中心及行政管理中心，也是未来泛"珠三角"的中心。

广佛都市圈的构建将对广州的房地产市场产生深远的影响。2005年，无论是投资者还是开发商都会将目光从广州进一步拓展到包括佛山在内的更广阔的区域。

4. 公寓型物业成为市场新热点

2004年下半年，广州楼市出现了不少公寓型的投资物业。这些具有投资性质的住宅产品销售势头甚旺，因此可以预计，2005年公寓型住宅的建设和销售将更上一层楼。

广州的公寓型住宅一般分为商务式和酒店式两种，它们虽然属于住宅的范畴，但由于附带了酒店式服务和商务功能，其附加值比普通住宅高出许多，因此售价和日常的管理费也比普通住宅高了几个档次。酒店式公寓属于

住宅的一个升级版本，负责管理的物业公司将为住客提供酒店模式的服务，如打扫卫生、预约送餐等，而且装修标准也比普通住宅高档，不少酒店公寓还送家电家私。购买者拥有单元产权，既可以自住、出租，也可以转售，其配套设施比较偏重日常生活用途。而商务公寓则比较强调适应商务用途的设计结构和配套，在建筑上追求大开间，户型也有大有小，某些单位还带茶水间等设计，多数项目以毛坯房形式出售，主要是便于业主自行改造。与之配套的服务机构，也多是些商务中心、翻译、打字复印等办公项目。公寓型住宅瞄准了部分高端人士的特殊需求，因而受到了投资者的青睐。开发商热衷于建造公寓型住宅，是因为将住宅性质的用地建设为上述两类公寓，其收益将比建造纯住宅或者纯写字楼高。特别是对于一些准备将物业作为长期持有并收租的发展商来说，把住宅用地建为公寓，只需要在装修标准上提高一点并在物业服务内容上增添一些细致的居家、商务服务，就能创造更多的收益。同时相对商业或办公物业来说，还能多出20~30年不等的土地使用年限。

5. 珠江新城将迎来新的发展高潮

1993年，《广州新城市中心区——珠江新城规划》出台，珠江新城作为政府规划的“广州新城市中心区”出现。政府的设想是，用5~10年时间，将珠江新城建设成一个现代化金融商务中心。然而，在过去的十年间，珠江新城的发展颇为迟缓。

2003年广州市政府提出“广州CBD”的概念，采取了一系列措施加大对珠江新城的建设力度。

2004年，广州市政府又借赴港招商之机对珠江新城做了重点推介，引起香港大财团的关注。同时，核心区广州歌剧院、广州图书馆、广东省博物馆、广州市第二少年宫、超高双子塔和电视观光塔等七大标志建筑即将于2005年、2006年陆续启动，完善景观、交通配套、整治城中村也已被提到议事日程中来。

政府倾斜性政策的出台再次吸引了房地产商和投资者的眼光。长期观望的商务办公项目大批启动，住宅销量和价格也逐渐上涨，珠江新城2005年将有不少写字楼和住宅项目开工。

6. 热点板块预测

（1）员村。员村位于广州市天河区东部，南临珠江，与琶洲地区隔江相望，北临黄埔大道，西侧隔华南快速干线与珠江新城相邻，东侧连接科韵

路、琶洲大桥。储备红线面积为0.91平方公里，其中净用地面积0.5平方公里。现状用地主要以工业仓储用地为主，占总用地面积的70%。其余用地为村镇建设用地、水厂及码头等用地。初步规划为酒店、居住、商业用地。

由于员村位于广州市"东进"、"南拓"战略的东进轴和南拓轴的交汇点上，受到珠江新城加速发展以及会展概念的辐射影响，将会逐步成为广州又一个高尚居住社区中心，位置相当优越。

（2）琶洲。琶洲岛位于广州市中心区东南部的珠江中，北临珠江，隔珠江与珠江新城相眺望，和海珠区已经联为一体（海珠区本身就是一个位于珠江中的大岛）。琶洲岛东西长约8.5公里，南北宽约1公里，规划总用地面积约10.47平方公里。琶洲是广州的南大门，向南部最富经济活力的珠江三角洲地区敞开，处于广州市区与珠三角经济腹地的接合部，位于广州市未来发展的中心区位和近期城市建设的重点地区。

广州会展博览中心的建设更为琶洲带来旺盛的人气，敏锐的开发商早已注意到琶洲的潜力。在政府政策的指引下，琶洲必将逐渐发展成为以会展博览、国际商务、信息交流、旅游服务为主导，兼具高品质居住生活功能的区域。

（3）金沙洲。金沙洲位于广州市西部，西、北、南三面紧接南海，东与罗冲围隔江相望，位于广佛都市圈的中心。广佛高速路及环城高速公路从区内穿过，是广州市西部的重要出口。金沙洲地形西北高、东南低，整体地势平坦，丘陵山地主要分布在环城高速公路西北部，最高点标高120米。山丘林地树木葱翠，植被茂密，沟谷、溪流、湖泊、水塘错落其间，水质清澈，自然环境优美。东部及东南部地势平坦，分布着农田和村庄。金沙洲依山傍水的优美地貌和优越的交通条件，使其具备了开发大型居住新区的潜力。2003年开始，市政府开始对金沙洲的规划定位进行调整，将金沙洲规划定位由广州市西部大型居住区，调整为广佛都市圈中心的居住新城，并且做出了加快金沙洲大规模开发建设的决定。目前，金沙洲开发建设的各项工作已经全面启动，一个由政府主导，社会力量参与的金沙洲开发建设热潮已经掀起。

作者单位：中山大学岭南学院房地产咨询研究中心

2004年深圳市房地产市场形势与宏观调控

王　锋

一　2004年深圳房地产市场总体形势

1. 房地产开发投资额出现负增长，商品房在建规模继续减少

2004年1～11月，全市完成商品房开发投资360.91亿元，同比减少了1.25%，改变了前几年高速增长及2004年以来缓慢增长的状态，首度出现负增长。从房地产开发投资占同期固定资产投资的比重来看，1～10月房地产投资占固定资产投资的比重为38.7%，大大低于前几年的水平，同时对比本年度前9个月的数据，该比重呈现逐步下降的趋势，这将使固定资产投资结构进一步优化（见表1）。

表1　2000年以来深圳市商品房投资增长速度及其占固定资产投资的比重

年　份	房地产投资额(亿元)	房地产投资同比增长速度(%)	占固定资产投资比例(%)
2000年	271.02	3.66	43.73
2001年	322.85	19.12	47.95
2002年	411.12	27.34	55.03
2003年	449.05	9.43	47.31
2004年1～9月	315.23	5.11	41.92
2004年1～10月	338.33	1.78	38.72
2004年1～11月	360.91	-1.25	—

从商品房建设规模看，2004年1～11月，商品房施工面积为2583.32万平方米，同比下降了3.36%，其中商品住宅施工面积1934.17万平方米，同

比下降了9.93%；商品房新开工面积763.37万平方米，同比下降了9.82%；商品房竣工面积531.29万平方米，同比下降了26.57%，其中商品住宅竣工面积432.8万平方米，同比下降了25.8%（见表2）。

表2 2004年1～11月深圳市商品房建设规模情况

单位：万平方米

指 标	2004年1～11月	2003年1～11月	同比(%)
商品房施工面积	2583.32	2673.02	-3.36
其中：住宅施工面积	1934.17	2147.29	-9.93
其中：新开工面积	763.37	846.47	-9.82
商品房竣工面积	531.29	723.58	-26.57
其中：住宅竣工面积	432.80	583.25	-25.80

以上数据表明，2004年，深圳房地产开发投资增长速度和建设规模均出现一定幅度下滑，房地产市场供应水平出现下降趋势。

2. 开发商贷款首次出现下滑，个人住房贷款占房地产贷款比例上升

截止到2004年11月底，全市人民币贷款余额为5092.34亿元，比年初增加了560.54亿元。房地产贷款额为1623.27亿元，比年初增加了195.51亿元；其中个人住房贷款为1141.64亿元，比年初增加了211.53亿元，开发商贷款481.63亿元，比年初减少了16.01亿元，这是近六年来开发商贷款额首次出现下滑。

截止到2004年11月底，深圳房地产贷款额占全市人民币总贷款额的31.9%，与去年12月底所占比例基本持平，新增房地产贷款额占新增人民币总贷款额的35%，而新增贷款主要来自于个人住房贷款的增加。其中，个人住房贷款占房地产贷款比例为70.3%，比去年12月底的65.1%上升了近5个百分点，而开发商贷款所占比例则由去年12月底的34.9%下降为29.7%。

虽然2004年出现近6年来房地产开发商贷款额首次下滑，主要是由于房地产贷款政策紧缩和相关金融政策的实施所致，但是房地产开发商对银行贷款的依赖性仍然很高。据统计，房地产开发投资额中80%来自于银行贷款；与此同时，个人住房贷款比例有所提高。这说明央行加息等相关政策的实施及其预期并未对个人住房贷款造成太大影响，市场需求依旧旺盛。

3. 商品房需求整体保持平稳增长，非住宅物业销售面积大幅上升，商品房销售结构更为合理

2004年深圳商品房销售面积为935.85万平方米，同比增加了6.61%，

市场需求持续旺盛，市场整体需求平稳增长。

从不同类型商品房的销售情况来看，住宅、办公楼和商业用房的销售面积全面增长。2004年全市住宅销售面积为820.13万平方米，同比增长1.01%；办公楼销售面积为27.54万平方米，比2003年增长40.94%；商业用房销售面积为65.01万平方米，同比增长65.12%。

商业用房销售面积的大幅增长，主要与近年来深圳住宅建设的加快有关。在特区内外不同片区由于住宅建设的发展，新的城市区域逐渐形成，并由此带动了商业物业需求的增长。此外，随着CEPA的正式实施、深圳中心的“西移”、特区外城市化的全面铺开、地铁等基础设施的加快建设，带动了办公物业需求的增长，使得办公楼销售面积大幅上升。

由于办公楼和商业用房销售面积大幅增长，二者在商品房中所占的比重也明显增加。2004年，住宅销售面积占商品房销售总面积的88%，与2003年的93%相比下降了5个百分点；办公楼销售面积占商品房销售总面积的3%，商业用房占商品房销售总面积的7%，办公楼和商业用房所占比重均比2003年增加了2个百分点。非住宅物业所占比重的增长，使为住宅配套的商业性基础设施更为完善，促使整个商品房市场结构更加合理。

4. 商品房新增供给小幅上升，住宅市场整体供求基本均衡

2004年，深圳商品房批准预售面积953.19万平方米，同比增长9.53%，其中住宅批准预售面积为806.48万平方米，同比增长12.5%。

在2002年上半年深圳出现商品房供给增长过快的势头后，深圳采取了特区内停止新批房地产用地、继续控制全年房地产用地供应（100公顷左右）等一系列宏观调控政策。随着系列房地产调控措施的出台，房地产供给于2003年初得到有效控制，当年商品房批准预售面积大幅下降，大量的待售的商品房得到消化。2004年，在土地供应继续紧缩的情况下，旺盛的市场需求进一步促进了存量房地产用地入市，商品房供应开始比2003年有所增加，商品房批准预售面积基本与当年的销售面积相当。

从2002年以来住宅批准预售面积与销售面积的对比来看，2002~2004年，商品住宅的批准预售面积总体大于实际销售面积，二者相差128万平方米，住宅批准预售面积与实际销售面积的比为1.05:1。表明目前市场总体供给基本充足，供求基本平衡。但是，如果新增预售小于实际销售的状况长期持续下去，消费者在买房时的选择余地必然越来越少，进而引起房地产价格的继续上涨（见图1）。

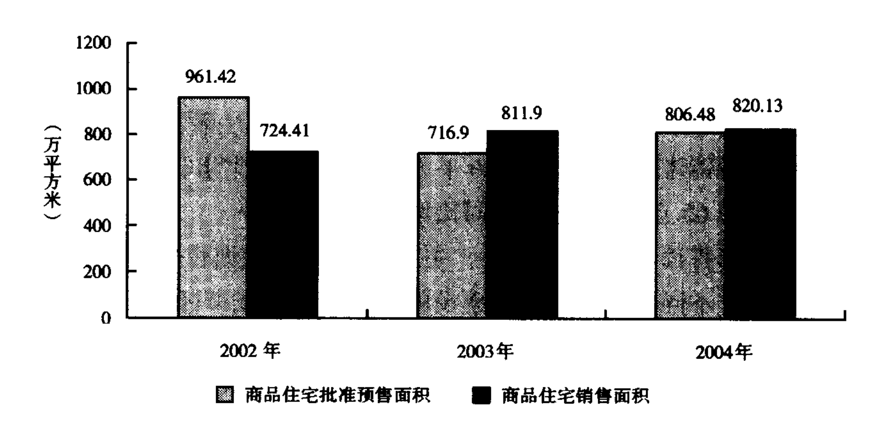


图 1　2002～2004 年深圳市商品住宅批准预售面积与销售面积对比图

5. 区域市场结构基本保持稳定，南山、罗湖等区域销售面积有所增加

从各区的住宅销售来看，南山、宝安、龙岗三个区的住宅销售面积居全市前三位，分别占全市住宅销售总面积的 34%、21%、17%。南山区住宅销售面积仍然稳居首位，在全市中所占比例继续增加。从 2003 年和 2004 年各区住宅成交面积所占的比例对比来看，南山区、罗湖区所占的比例有较大增长，宝安、龙岗两区所占比重基本保持不变，福田区房地产销售面积所占的比例减小较大（见图 2）。

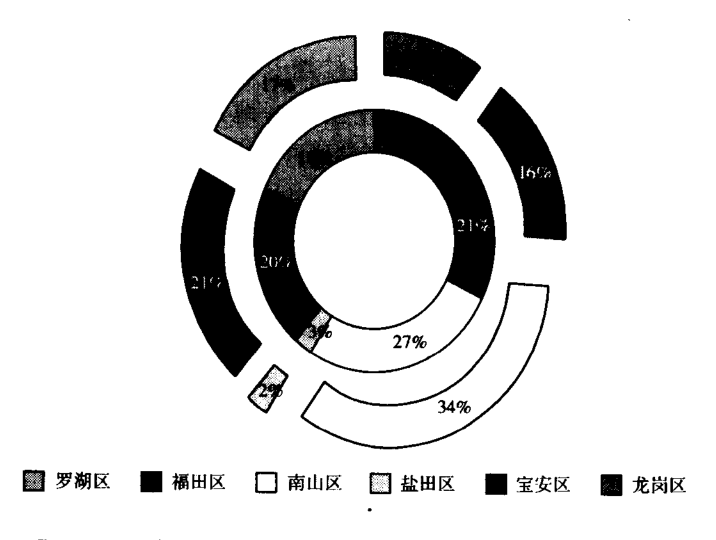


图 2　2004 年与 2003 年深圳市各区域住宅成交面积所占的比例图

（外圈为 2004 年数据）



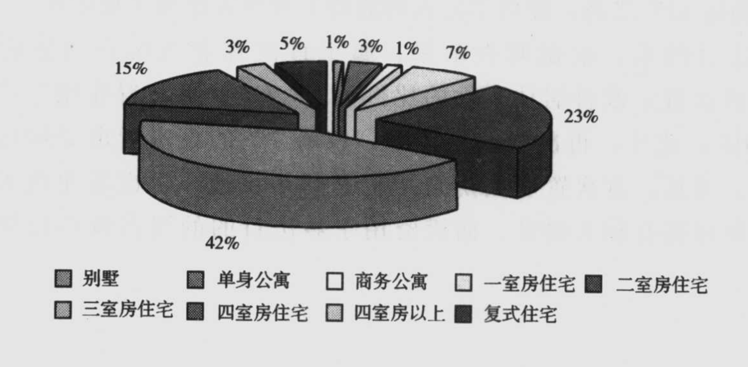
随着特区内用地的日益减少、西部通道及地铁线的开通、宝安龙岗两区全面城市化的启动，房地产“西移”和“外移”的发展趋势将会越来越明显。

6. 三室房继续成为主力户型，小户型住宅所占比例有所提高

从销售住宅的户型来看，三室房、二室房和四室房占住宅市场交易总量达八成以上。其中，三室房住宅的销售面积占住宅销售总面积的42%，二室房住宅占住宅销售总面积比例为23%，与2003年比例基本一致；四室房住宅占住宅销售总面积的15%，比2003年下降2个百分点（见图3）。

从这三种户型的价格来看，二室房和三室房住宅价格上涨幅度较大，四室房价格基本保持稳定。三室房住宅的均价为每平方米5330元，同比上涨6.47%；二室房住宅为每平方米5702元，同比上涨6.8%；四室房住宅为每平方米6470元，同比上涨0.1%。

从2004年和2003年销售住宅的户型结构对比来看，2004年销售的住宅



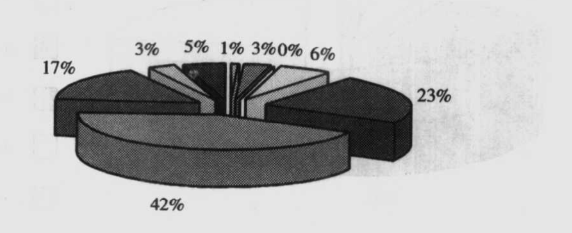


图3 2004年与2003年深圳市销售住宅的户型结构对比

（上图为2004年数据）

中二室房的比重略有增加，四室房的比重稍有减少，表明由于土地资源的限制，小户型开发正在增多。

7. 空置商品房不断消化，商品房空置面积持续减少

至2004年11月底，深圳商品房空置面积为219.18万平方米，同比减少7.12%。其中住宅空置面积为135.45万平方米，同比减少7.89%。目前深圳的空置商品房正在逐步得到消化。商品房空置的减少主要是因为从2003年以来新增商品房供给持续小于商品房需求的缘故。

8. 商品房消费主力进一步趋于年轻人化，以自住为购房目的占绝大多数

根据2004年深圳秋交会期间的5000多份问卷调查的结果，深圳消费者的区域分布主要集中于关内，其中福田区占近一半的比例，其次为罗湖和南山。从年龄结构来看，26~35岁的年轻人占58%的比例，其次为25岁或以下者，占24%，显然，35岁以下的年轻人是目前深圳商品房消费的主力军，占全市比例达82%之高，深圳年轻人的消费潜力不容忽视（见图4）。

从购房目的看，根据调查结果，属于首次置业买房自用的比例占64.3%，再次置业改善居住条件的比例为35.7%，再次置业用于投资获益的占10%；此外，再次置业群体中，仅有7%的投资者出于炒房目的转手出让。可见，首次置业买房自用仍是购房主流，再次置业改善居住条件与往年相比有较大提升，而投资用于炒房目的的仅占较小比例（见图5）。

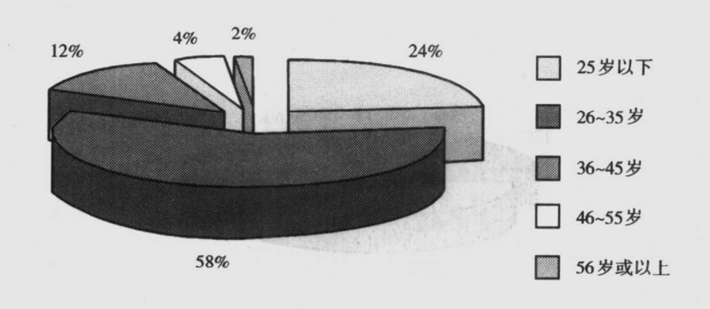


图4　2004年深圳市消费者年龄结构图

9. 二手房市场交易规模继续大幅增长，二、三级市场联动的局面已经形成

2003年，存量房屋销售面积达到496.83万平方米，比2002年增长了

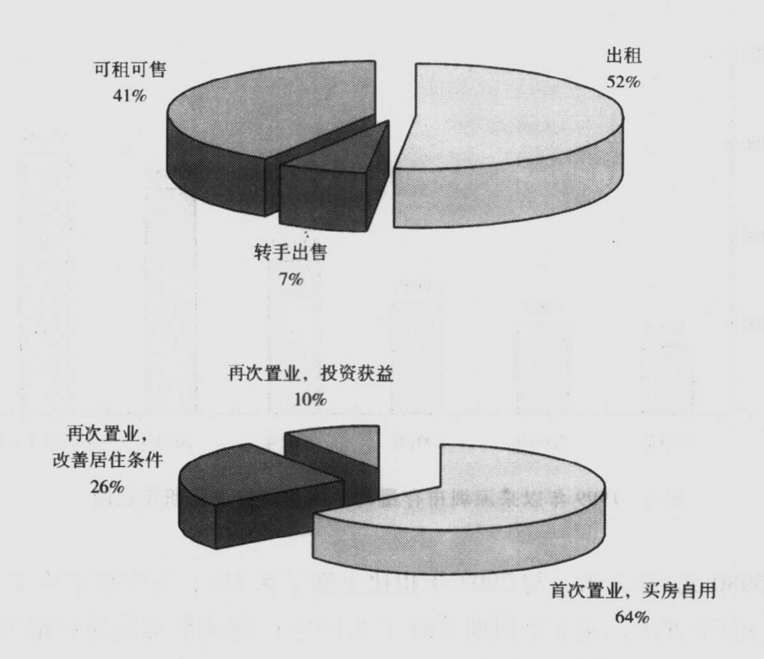


图5　2004年深圳市消费者购房目的情况

45.92%，占新建商品房销售总量的57%。

2004年1~11月，全市二手房交易面积达到572.91万平方米，比2003年同期增长16.75%，交易宗数为51183宗，比上年同期增长15.82%。由数据可见，二手房同比增长幅度已有所放缓，但交易总量较大，交易面积仍保持快速增长，具有良好的发展态势。2004年1~11月二手楼交易面积与同期新房销售量的比例已经上升到0.73∶1，存量房地产市场的健康快速发展，已形成房地产二、三级市场联动发展的局面，有力地推动了深圳房地产市场的不断成熟和发展（见图6）。

二　当前房地产价格运行特征

2004年以来，深圳房地产市场明显火暴，房价不断攀升。从楼盘推出情况看，部分新开楼盘认筹阶段即形成排队现象，个别楼盘认筹数量甚至高于实际供应量一倍以上，房价问题一时为社会各界高度关注。为了保证未来房地产市场的持续、健康发展，有必要对房价进行深入的分析和认识。

根据深圳网上预售合同备案统计，2004年按照建筑面积计算的住宅销售

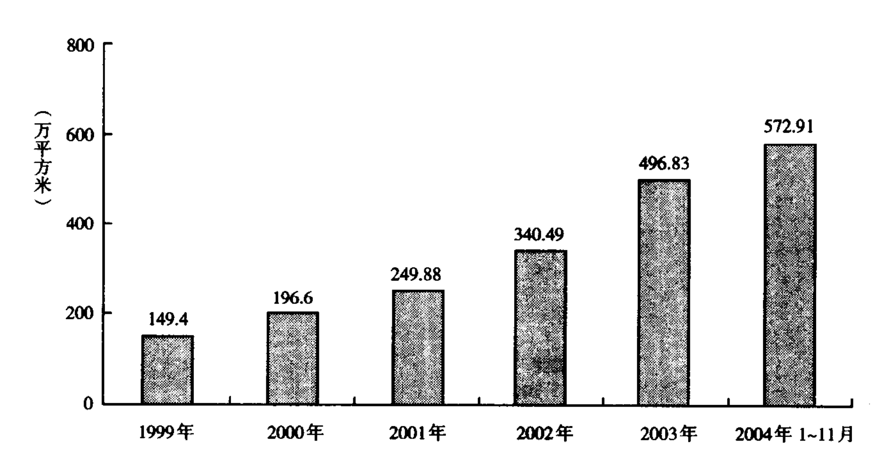


图6　1999年以来深圳市存量商品房市场交易面积示意图

均价为5980元/平方米，与2003年相比上涨了5.3%；写字楼平均交易价格为9997元/平方米，比上年同期下降了1.64%；商铺平均交易价格为12463元/平方米，比上年同期下降了3.51%。

从近几年房价变化情况看，深圳房地产价格运行主要有以下特征。

1. 房价持续小幅上涨，且涨幅有递增势头；价格季节性增长特点明显，年底房价水平较高

2002年以来深圳房地产价格每年持续增长，以住宅为例，2002年全年住宅交易价格水平为5533元/平方米，2003年则达到5680元/平方米，比上年增长了2.6%；2004年住宅价格又比上年同期上涨了5.3%。由此可见，近年来，深圳房价持续保持小幅上涨的势头，且涨幅不断递增，价位持续高攀，但增幅并不大。

2003年房价的季节性波动明显（见图7），基本呈“第一、二季度价位低平，第三、四季度价格攀升”的规律。2003年上半年住宅均价为每平方米5558元/平方米，但下半年上升到5855元/平方米，上涨5.3%。2004年上半年，房价继续呈现这种季节性变化规律（见图7），第一季度住宅均价为5780元/平方米，第二季度为5862元/平方米，第三季度为6054元/平方米，环比增长率分别为第二季度1.4%、第三季度3.3%，尤其是第三季度价格增长较快。比较2004年上半年与2003年的价格水平，2004年上半年全市住宅平均交易价格为5830元/平方米，尽管比去年上半年有一定幅度上

涨，但比去年下半年降低了 0.5%，进一步体现了深圳房价“年初低位徘徊、年中持续攀升、年底高位运行”的基本特征。

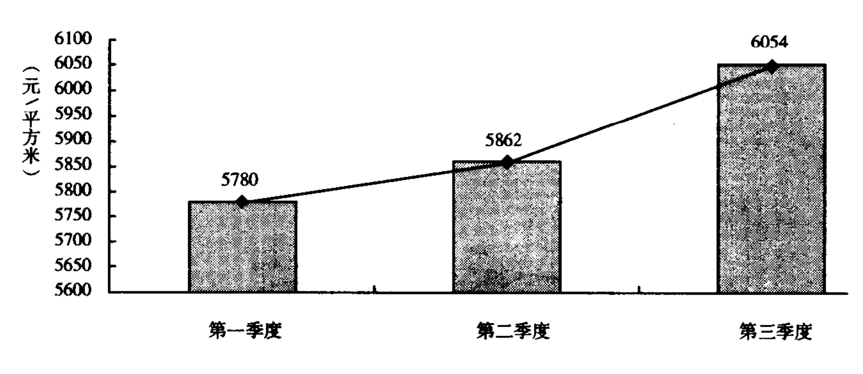


图 7　2004 年深圳市 1~3 季度住宅价格比较

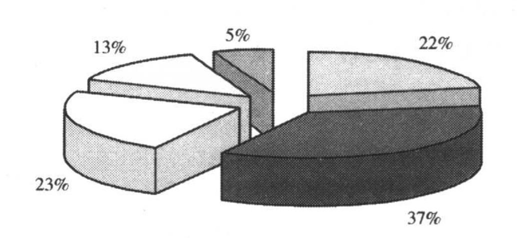
2. 房地产市场价格结构基本合理，仍是满足中低收入者消费的大众市场

近年来，深圳房地产市场供应的商品房，基本呈现合理的价位比例，以满足不同收入层次的消费者的梯度房地产消费。从 2003 年全年看（见图 8），6000 元以下的住宅销售面积占 59%，6000~10000 元占 35%，10000 元以上仅占 6%。2004 年，4000 元以下住宅销售面积占 22%，4000~6000 元的占 37%，两者合计仍为 59%；6000~10000 元占 36%，10000 元以上的占 5%。

上述数据表明，2004 年 6000 元以下的中低价住宅仍占市场的大多数，10000 元以上的高价位所占比例不超过 5%，占较小比例；低、中、高三个价位区间的比例基本合理，深圳的房地产市场仍是满足中低收入者消费的大众市场。从住宅价格结构来看，与 2003 年相比，4000 元以下住宅所占比例减少了 7 个百分点，4000~6000 元的住宅所占比例增加了 7 个百分点，这与特区外住宅价格上涨有直接关系。总体来看，6000 元以下的中低价位住宅仍占有约六成的比重。

3. 特区外价格上涨较快，特区内外房地产价格差距逐渐减小

2004 年深圳各区住宅价格整体处于上升势头，但差距进一步减小。从各区销售价格来看，除福田区由于豪宅项目的减少价格比 2003 年下降 5.41% 外，其他各区住宅价格均有所上涨。其中，罗湖区、南山区住宅均价为 7996 元/平方米、6410 元/平方米，分别比 2003 年上涨 3.23%、2.04%；而特区



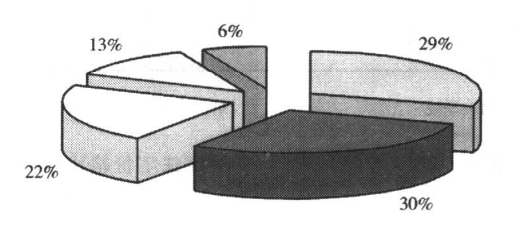


图8 2004年与2003年深圳市住宅销售价格分布结构对比

（上图为2004年数据）

外的宝安、龙岗两区住宅价格分别为4186元/平方米、4172元/平方米，分别比2003年上涨11.09%和19.64%（见表3）。

表3 2002~2004年深圳市各区住宅价格比较

单位：元/平方米

区域 年份	罗湖	福田	南山	龙岗	宝安	全市
2004	7996	7767	6410	4172	4186	5980
2003	7746	8211	6282	3487	3768	5680
2002	6672	7709	6023	3378	3683	5570

特区外房价的大幅上涨，主要是因为自2003年底以来，随着市委、市政府加快特区外城市化进程系列政策的出台、地铁等基础设施建设的整体加快，特区内的土地资源日益减少，特区外房地产市场已明显活跃起来，许多具有良好品牌的房地产开发商也开始转向特区外项目的开发，提升了特区外楼盘的档次和影响力，推动了特区外房价的上涨。特区外房价的快速上升，使特

区内外价格总体差距也由2003年的2倍减少到1.7倍，差距减小了15%。

4. 与国内主要城市相比，深圳房价涨幅甚小，房地产市场运行更为平稳、理性

从2004年上半年深圳、北京、上海、广州等国内主要城市房地产市场运行情况看（见表4），上半年深圳住宅均价为5830元/平方米，比去年同期上升了3.6%，增长幅度较小，北京市住宅价格同比上涨7.3%，上涨较大，而上海同期房价上涨19.2%，房价持续快速增长。此外，根据国家统计局2004年第二季度统计资料，国内大中城市房屋销售价格比去年同期上涨10.4%，其中全国上海、宁波、天津、南京、重庆、杭州、沈阳、青岛8个城市房价涨幅最高，均超过12%，上海房价涨幅最高达到21.4%。相对来说，深圳房价上涨幅度很小，房地产市场运行较为平稳。

表4 2004年上半年深圳、北京、广州、上海房地产主要数据

类别	深圳		北京		广州		上海	
	2004年上半年	同比变动%	2004年上半年	同比变动%	2004年上半年	同比变动%	2004年上半年	同比变动%
房地产开发投资(亿元)	230.58(1~8月)	7.60	490	24.2	169	0.9	503	25.9
商品房施工面积(万平方米)	2248.60	-2.70	7241	18.1	2745	11.0	7465	18.4
竣工面积(万平方米)	282.51	-26.90	722	66.5	—	—	718	12.7
商品房销售面积(万平方米)	460.71	20.12	725	40.3	517.32	11.7	877	17.5
住宅价格(元/平方米)	5830.00	3.60	4491	7.3	5111	-1.0	5135	19.2

2004年深圳房价总体运行平稳，尽管部分区域房价上涨较快，但全市价格上涨幅度仍在合理范围内；房地产市场继续呈现以满足大众需求为主的合理价格梯度，普通商品房继续占据主导地位；房地产价格总体保持理性波动。根据价格趋势的分析，未来一段时期，深圳房地产价格上涨幅度仍将保持小幅增长，但在合理的范围内波动。

三　近期深圳房地产市场有关问题的思考

1. 房地产经济在深圳经济发展中的地位

从投资拉动经济增长看，房地产业目前仍是深圳国民经济发展的重

要产业，每年房地产业增加值占 GDP 约6%，直接拉动经济增长1~2个百分点；同时其产业关联度大，带动了建筑、建材、装饰等行业的发展。

从消费拉动经济增长来看，2003年商品房成交总金额达到803.57亿元（含二手房），房屋租赁总收入达到61.36亿元，两者合计占GDP总量30.2%，对GDP拉动约5个百分点，拉动作用巨大，并带动家居、家电、汽车等相关产品的消费。

从促进深圳金融业发展看，2004年，全市房地产贷款余额达到1623.27亿元，占全市金融贷款余额的31.9%，房地产开发投资额中80%来自于银行贷款，房地产贷款在金融总贷款中仍占较大份额且比例稳定合理，对促进深圳支柱产业之一的金融业的持续发展，具有重要的作用。

在深圳经济及城市化快速发展过程中，房地产业在深圳经济发展仍然具有重要的地位。房地产业只有继续保持较快的增长速度，才能与国民经济发展相协调，并促进宏观经济和相关产业的持续发展。如果采取抑制或紧缩房地产市场的政策，房地产投资增长率将会继续下降，难以与当前约17.3%的经济增长速度相协调，并影响到今后深圳经济的持续增长。

2. 当前房价是否合理

房价是否合理，主要看房价与居民收入水平是否保持协调。根据国际通行标准，发展中国家房价收入比处在3~6倍时，房价与经济发展程度和居民的实际收入水平相协调，住房潜在需求方可转化为有效需求，房价处于合理区间。

从历年深圳房价收入比的情况看，1999年以前，深圳市家庭年均收入与购买一套商品住宅的平均价格差距较大基本在7倍以上，一定程度上限制了居民的购房能力。1999年以后，房价收入比基本在6倍左右或6倍以内，即使在房价增长较快的近两年，该指标仍保持在6倍以内。这首先得益于深圳经济的快速发展使得人民生活水平大幅提高，房价即使增长，也与居民收入水平更快速的增长相去甚远（2001~2002年深圳家庭收入水平增长达10%，房价增长在3%以内，即对此最好的诠释）（见表5）。

表5 深圳市历年居民房价收入比情况

项目 / 年份	家庭年均收入情况		套均房价（万元）	房价收入比（倍）
	收入（万元）	同比（%）		
1994	3.94	—	57.57	14.6
1995	4.71	19.54	54.58	11.6
1996	5.85	24.20	50.72	8.6
1997	6.60	12.82	50.63	7.6
1998	6.92	4.85	49.52	7.2
1999	7.09	2.46	47.74	6.7
2000	7.57	6.77	47.08	6.2
2001	7.51	11.36	46.89	5.5
2002	8.23	9.60	47.30	5.7
2003	8.60	4.00	52.20	6.0

从近年来深圳不同收入家庭的房价收入比情况来看（见表6），不同收入的家庭合理房价收入比基本呈现阶梯分布的特征。市场上84%的消费者实际购买力水平，可以买得起4000元以下的住宅；60%的消费者可以买得起4000～6000元的住宅；40%消费者可以买得起6000～8000元的住宅；18%的消费者可以买得起8000～10000元的住宅；10%消费者可以买得起10000元以上的住宅。

表6 2003年深圳市不同收入水平家庭房价收入比

住宅单价	最低	低	中等偏下	中等	中等偏上	高等	最高
4000元以下	15.50	7.53	5.08	4.00	2.82	2.36	1.32
4000～6000元	23.11	11.22	7.57	5.96	4.20	3.52	1.97
6000～8000元	32.53	15.79	10.66	8.38	5.91	4.96	2.77
8000～10000元	42.31	20.54	13.86	10.90	7.68	6.45	3.60
10000元以上	65.97	32.02	21.62	17.00	11.98	10.05	5.61

根据住宅价格结构与不同收入家庭房价收入比的比较，深圳不同收入水平房价收入比的分布与房价结构基本协调，除了最低收入家庭外，其他各个收入阶层都有适合的住宅价位；全市六成左右的中低收入家庭的实际购买力水平，基本与现时占市场60%的6000元以下的中低住宅价位相适应，表明现时住宅价格结构基本合理。

3. 当前是否有炒房现象

从2004年实际销售情况看，特区内外几乎没有不热销的项目，似乎2004年楼市只有买不到的楼盘，而没有卖不出的楼盘。尤其是特区内外的热点片区，如特区内的华侨城、红树湾、香蜜湖，特区外的龙华、横岗、龙岗中心城等，多数新开的楼盘认筹阶段即形成排队现象，个别楼盘认筹数量甚至高于实际供应量一倍以上。楼市的热销，似乎不给消费者任何迟疑空间，为排一个号，要找中介老总、开发公司老板，甚至找政府官员去说情，更不要说打折点数的优惠。在这种情况下，热点片区、热点楼盘房价也劲涨。如特区外个别片区，比去年底上涨600～700元，涨幅高达20%；特区内华侨城、香蜜湖的相当一部分大户型楼盘价格开盘定价就到万元以上，个别楼盘边售边涨，一两个月就涨了600元左右。

部分片区房价的快速上涨，引发了业界的深入思考。尽管深圳土地稀少是客观事实，近两年土地供应减少、特区内没批地也是主要的影响因素，但房地产市场难道没有炒作现象吗？从有关楼盘销售情况的调查看，尽管自用或投资出租占了多数，但仍有相当一部分认筹是出于炒房目的。个别认筹者不仅“一盘多认”，甚至还存在“多盘多认”，只要有新盘通过各种关系也要先占个号。还有相当一部分楼盘销售表明，部分房地产开发商、中介商也参与了楼盘炒作，部分楼盘排队、热销情况与开发商、中介商的推介、宣传、暗示有一定关系。这样势必造成相当一部分不明情况的消费者心里恐慌、头脑发热、跟风买房。

因此，2004年以来深圳部分热点片区房价的较快上涨，与房地产市场炒作有一定关系。目前，政府有关部门及其他机构已开始重视这个问题，也采取了一定措施对个别项目的炒作进行了调查、处理。广大消费者和房地产业界也需理性分析市场、理性看待房地产买卖。如同股市一样，房地产价格也有涨有跌，不可能一直上涨。在当前房地产市场供应比较充足、供求关系比较合理的前提下，盲目涨价未必会引起广大消费者认同，反而随着今后新开盘上升、供应增长和房价回稳，使投机者受到损失。

4. 深圳未来房地产市场发展存在的主要问题

未来深圳房地产市场发展可能产生的最大问题是日益增长的市场需求与房地产用地供应紧缺产生的矛盾，而房价能否继续保持稳定，基本取决于今后政府的土地供应政策。

从当前市场情况看，目前旺盛的市场需求已经开始给房地产供给形成压

力。据研究，今后5~7年，深圳每年房地产市场新房需求保持在900万~1100万平方米。按照平均容积率3以及形成批准预售滞后期2年计算，若满足当年需求，两年前需供应房地产用地3~4平方公里。

2002~2003年，由于每年平均消化了约2平方公里的存量土地，在一定程度上补足了新增用地的不足，满足每年900万平方米商品房需求。

但是，随着存量的不断消耗，存量土地入市越来越少。2004年全市新增房地产用地预计达到130万平方米，存量土地入市仅为120万平方米，合计总量仅能达到2.50平方公里，约形成750万平方米的新房供给，难以满足两年后900万~1100万平方米的商品房需求。此外，由于发展商和消费者的心理预期对房地产价格较大影响，而未来供求关系不平衡的预期，将产生价格的现时波动，引起房价在近期继续上涨，并促使房地产炒作升级。

四 2005年深圳房地产市场发展趋势预测

1. 全市住宅需求继续保持较高水平，市场供给基本充足，市场供求总量基本保持均衡，住宅市场继续保持平稳、协调的发展局面

深圳人口增长迅速，每年外来人口保持约30万~40万人的增长速度；同时，市民人均收入水平不断提高，人民改善居住质量的愿望较为强烈，这些因素促进了市场需求的持续增长。据估计，今后两年，深圳每年房地产市场将保持1200万~1500万平方米的需求规模。

此外，鉴于近两年住宅开发用地供应规模控制在300公顷以内，预计今后每年新建住宅的实际供应总量能够达到900万平方米，考虑近两年每年约600万可供应市场的存量商品住宅，预计今后每年住宅总供给接近1500万平方米。根据上述分析，供给充足且有一定富余，一定程度上保证了住宅市场的供求均衡。

2. 二手房市场将进一步快速发展，二手住宅价格将小幅上升

深圳在建设国际大都市的目标下，城市基础设施不断改善，各区功能定位合理调整，从根本上为二手房市场发展提供了良好基础。目前，福田和南山的二手房市场尤为活跃，同时也大面积的辐射周围片区；而受深港24小时通关、地铁建设等因素影响，“关外”的二手楼市场也在不断活跃。此外，深圳经过历年高速发展，积累了1亿多平方米的住宅，潜在供给相当巨大；而部分业主因投资转向二次、多次置业等因素将房产放盘，也为二手市场发

展提供了机会。多种因素的推动，将使二手楼市场快速走向繁荣。

近年来，深圳二手楼市场价格明显升高，与一手市场均价差距已接近1000元/平方米，这主要得益于“公房上市”政策及政府出台减少税费、促进二手房市场发展措施的落实。而另一个现象也表明在经济发展、政策利好的影响下，二手房市场不断壮大，交易量逐渐与一手市场持平，目前已接近0.80:1,大有后来居上之势，这种一、二手房市场互动的局面对深圳房地产良性发展有利。

3. 房地产市场“外移”日趋显著，特区外将成为房地产市场的重点区域，新的城市区域将随着特区外城市化的启动与房地产市场的发展逐步形成

目前，深圳经济特区内的土地资源已剩余不多，城市未来的经济社会发展必然向特区外转移。而作为深圳经济发展的先导型产业——房地产业，目前已呈现出向特区外发展的明显特征。如2003年新出让的房地产用地基本在特区外，当年交易的商品房数量占全市总量的比例已从前年30%上升到40%，房地产业发展重心向特区外转移的趋势已相当明显。随着深圳特区外全面城市化系列政策的实施，深圳房地产业将面临重大的发展契机，同时也将进一步促进和带动当地第三产业的发展，形成新的城市区域。

4. 房地产需求旺盛将推动价格上升，价格增长幅度将保持在合理区间内，房地产价格总体保持平稳波动

2003年深圳各区房地产价格均有所上涨，以住宅为例，全年平均销售价格为每平方米5680元，比2002年上涨了2.55%。2004年，全市商品房住宅价格同比增长了5.3%，产生这种情况的决定因素还在于市场供求关系的变化。每年深圳新增房地产用地仅保持100公顷，随着特区内存量土地的不断消化，今后几年可供开发的房地产用地日渐减少，但房地产市场需求却持续旺盛的增长，从而导致房地产市场供求关系发生变化，给房价上涨创造了一定空间。总体来看，2004~2005年深圳的房价将继续上涨，但上涨幅度不会太大。随着市场热点向特区外转移，特区外较低的房价水平，有利于平抑全市价格水平的上涨。

五　深圳房地产市场未来发展对策

1. 调整全市土地供应结构，适当增加房地产用地

（1）从总量上适当增加，在明年的土地使用权出让计划中增加1~2平

方公里的房地产用地，逐步满足市场对房地产用地的需求，使今后两年房地产用地保持在2～3平方公里的供应规模。

（2）对供地结构进行调整。针对特区内尤其是罗湖、福田两区房地产用地供应减少、价格快速上升的现象，增加两区及周边的供地规模。可以考虑出让红树湾片区的房地产用地，同时为了解决中低收入居民的住房问题，加快出让龙华拓展区的房地产用地。

（3）针对住宅需求旺盛，而非住宅物业供大于求的问题，在明年制定土地使用权出让计划时，适当增加商品住宅的供地规模，减少商业用房、办公楼用地的供应。同时根据2004年土地供应计划，商品房用地1.08平方公里，计划供应量基本与去年持平，且全部供应特区外。从目前的情况来看，应加快落实2004年计划的房地产用地出让，针对市场实际需求，调整不同片区的出让结构，以保证财政收支计划关于国土基金的安排并满足快速增长的房地产市场需求。

2. 加快对历史遗留问题的土地处置，加快闲置土地的消化，积极促进存量房地产用地进入市场

近两年，存量土地继续以每年2平方公里的规模入市，但2004年入市量减少较大。为了保证今后的市场供应，当前应按照相关法律、法规，加快历史遗留问题土地的处置，尤其是对于已闲置多年的房地产用地应采取积极的盘活措施，采取收回、置换、挂牌出让、储备等方式加快处置，以保证今后房地产市场的用地供应。

3. 加快特区内旧城、旧村的改造，对切实符合改造条件的旧工业区、旧住宅区、城中村，适当扩大改造范围，以促进城市面貌的改变，增加区内房地产供应

目前，深圳特区内建设用地已基本开发完，而基于特区内外的较大差距，特区内各项经济活动仍比较集中，人口比例大，对住宅的需求也非常庞大。由于特区内房价基数大、上涨快，已有相当多的中低收入者买不起新建商品房，考虑到这部分消费者多为工薪阶层，收入水平低、工作压力大，就近消费仍是主要选择。尽管二手市场的快速发展，为其带来了一定释放需求的机会，但在特区内房屋存量有限的前提下，仍需要开发建设大量的住宅以满足其不断增长的住房需求。为此，建议政府进一步加强特区内的旧城、旧村改造力度，结合特区内未来作为第三产业活动的中心，加快产业“退二进三”步伐，进一步将工业项目（含高新科技）向特区外转移，进一步调整

规划、扩大改造范围、增加包括住宅用地在内的第三产业用地。这样不仅能进一步促进城市面貌的改变，加快深圳现代化、国际化城市建设，还能有效的解决特区内未来房地产用地供应不足的问题，使广大居民真正实现“居者有其屋”的愿望。

4. 加强预警体系建设，及时发布市场信息和政策性信息，引导市场健康运行

一是建立房地产预警预报制度，及时发布市场信息。二是及时公布市场数据、定期举行市场形势分析会，以真实、科学、权威的观点，使发展商、消费者、新闻媒体对市场的实际情况予以了解，以避免对房价的炒作行为。

5. 加强政府土地储备工作，促进房地产市场的健康发展

建立土地收购储备机制可以确保土地供应计划的落实，充分发挥土地杠杆调节房地产市场作用。土地储备可以形成蓄水池的作用，当房地产市场过热时，收购存量土地，减少土地供应；当房地产市场对土地需求旺盛时，则及时增加房地产用地的供应，满足市场需求。

深圳是国内最早提倡实施土地供应计划和土地杠杆作用的城市。为避免给房地产带来不利影响，政府一方面要垄断土地出让市场，垄断土地的批发权；另一面也要堵塞或控制其他经营用地的供应，垄断土地收购权。只有加快建立土地储备制度，使尽量多的存量土地控制在政府手中，才能真正加强政府利用土地资源调控市场的能力，并使土地供应计划真正起到“杠杆”的作用。

6. 加强市场监管，加强宏观调控，确保市场健康运行

采取有效措施，加大处罚力度，加强对集资建房、农民房等非商品房上市的管理力度；建立诚信公示系统，完善房地产信用体系，强化舆论监督，加强对房地产开发企业和房地产中介服务企业的管理力度；加大房地产市场秩序专项整治力度，查处房地产开发、交易、中介服务中的各种违规行为；开展职业培训，严格执行执业资格制度，提高房地产从业人员的专业素质。

编制和完善房地产业和住房建设发展中长期规划，从人口规模、产业结构、产业布局方面综合考虑，促进房地产业与深圳国民经济相适应，与相关产业相协调；在土地供应方面，应将存量土地纳入政府统一供地渠道，加强对存量土地管理，尤其是要加强对宝安、龙岗两区的存量土地研究并制定相关的管理办法；健全房地产开发用地计划供应制度。

作者单位：深圳市房地产研究中心

2004年重庆市房地产发展态势及2005年展望

陈德强　黄　巧

一　2004年重庆市房地产业发展环境

1. 城镇建设顺利推进

自2003年起，重庆江北城拆迁、观音桥商圈建设、化龙桥拆迁、大坪循环道、九高路和石坪桥和陈家坪立交等大型市政设施动工建设不仅带动了大规模的开发，更为楼市带来大批潜在的购房人群。2004年，市政府继续致力于以能源建设、城市基础设施建设及邮电通讯为主的服务设施建设的投入，为固定资产投资的稳步增长奠定了坚实基础。年初以来，基础设施建设累计完成投资225.82亿元，同比增长38.3%，占投资总量的41.8%，一批交通、能源水利、市政环保、北部新区重大基础设施已迅速开工建设，并迅速形成工程量，对全社会投资的增长形成有利推动。新城市建设规划所带动的大规模的城市拆迁，刺激了市场目前积存的潜在需求，在未来两年会迅速释放。

另外，市政府也积极推进城市化进程和小城镇建设，2004年底，市规划局制定的《重庆2020——都市区城市总体规划（2004～2020）纲要》已通过国家建设部审查。该方案在旧版总规划的基础上，充分考虑重庆直辖发展6年的变化，明确确立以都市圈为核心、大中小城市有机结合的城镇发展战略，并正在逐步建立规模适度、职能明确、布局合理、基础设施和社会服务设施完善、生态环境良好、经济繁荣的长江上游城镇网络体系。到2020年，要形成由特大城市——大城市——中等城市——小城市——小城镇组成的长

江上游现代城镇群，为重庆未来的发展指明了方向。

2. 国家宏观政策重大调整

为防止经济过热、促进经济健康发展，自2003年6月以来，中央连续实施了以有效控制投资规模为核心的一系列宏观调控措施。继央行与银监会相继在紧缩"银根"的《再贷款浮息制度》及适度控制房地产信贷的《商业银行房地产供求风险管理指引》（意见征求稿）之后，2004年1~4月，中央又相继出台了以"管好土地、看紧信贷"为核心的系列相关政策。受此影响，全国投资增速比第一季度下降16.8个百分点，重庆的投资在前5个月持续保持高位运行，从6月份开始投资速度开始缓和，房产投资增速比最高的5月回落6.7个百分点，但仍高于去年同期1.1个百分点。8月，市政府明文规定，凡是非危改、大型市政项目以外的拆迁一律暂停。受这一政策影响，重庆主城区范围内的南岸、九龙坡、江北等地下半年的市场供应量相对上半年有所减少，但另一方面，此次调控政策对于重庆的房地产业发展也有向好的层面，对于规范市场、行业自律起到了积极的作用。

二 2004年重庆市房地产运行基本特点

1. 投资涨幅大、增长速度快

2001~2003年，重庆市房地产投资增速分别为40.85%、25.04%和33.3%，其中，2002年房地产投资额为240亿元，2003年为328亿元，2004年1~8月达到210.57亿元，同比增长25%，房地产投资在固定资产投资中的比重连续4年占到1/4，使房地产投资达到了一定的规模。

2. 资金来源充足、结构合理

2004年1~9月重庆市房地产开发累计到位资金351.36亿元，比上年增长47.4%，尽管资金到位速度比1~8月回落了5.0个百分点，但总体用于房地产开发的资金仍然比较充足。其中，国内贷款为61.20亿元，增长13.2%；企业自筹资金和定金及预付款分别为118.11亿元和139.05亿元，分别占到位资金的33.6%和39.6%；其他资金占26.8%。贷款比重低于全国平均水平3.9个百分点，自筹资金比重高于全国平均水平4.1个百分点，开发资金来源结构优于全国平均水平。企业融资能力的增强，在一定程度上弥补了因国家贷款政策变化而带来的影响，同时也为全市房地产的持续发展积蓄了后劲。

3. 产品多元化，生态是主流

2004年的楼市，从产品种类看，从多层、小高层、高层到花园洋房、别墅产品种类更加齐全，产品从规划设计到工程质量、营销水平较之以前有更大的提升，价格在2800元/平方米~3500元/平方米的高档项目供应量明显增大，均价在2500元/平方米以下的中高档产品仍是市场主力。随着产品向多元化方向发展，客户更加注重区域与大环境的选择。“郊居、生态、健康”仍是2004年楼市的主旋律，新盘平均容积率比2003年低，而绿化率则比2003年高。

4. 旧城改造、城镇化建设带来拆迁高峰

随着城镇化的推进，重庆城镇化率每年以1.7个百分点递增，这意味着重庆每年将增加60万左右的城镇居住人口，城市拆迁成为带旺住房需求的一大主因。2004年重庆市的城市房屋拆迁仅旧城区就高达150万平方米。年初以来，重庆政府加大危旧房改造力度、实施土地储备制度、对主城区危旧房片区进行综合拆迁改造，拆迁居民的安置工作也进入集中阶段。据统计，约有80%的拆迁户选择货币补偿的安置方式，这部分拆迁户购买商品房或二手房解决住房问题，也是全年二手房市火暴、价格上涨的主要原因。

三　2004年重庆市房地产市场运行

1. 房地产交易

2004年，全市住宅交易量最大的区域主要为渝北区、江北区和沙坪坝区，交易面积分别为158.20万、115.05万、88.09万平方米，占主城区住宅交易量的43.2%。价格位居前列的为北部新区、渝中区，分别为3594元/平方米和3052元/平方米。在价格普遍上升的情况下，不少新入驻的实力房商，纷纷打出了“重庆地产向北望”的旗号，北部新区聚集的众多大盘，抬升了整个区域的住宅均价。

从2004年1~9月统计资料来看，重庆市主城区商品房累计成交面积925.17万平方米，成交金额214.01亿元，与上年同比分别大幅增长20.8%、38.9%。其中住宅商品房成交面积835.79万平方米，成交金额178.46亿元；商服用房成交面积59.27万平方米，金额26.66亿元。办公用房成交面积16.93万平方米，成交金额4.88亿元。

2. 房地产价格

重庆2004年第一季度的房价呈现小幅上扬的态势，增幅较为稳定，处于

一种良性的发展态势。受宏观调控及供给关系影响，重庆房地产价格处于一个盘整期，部分楼盘的价格有所回落，可见房价在宏观调控的作用下开始理性回归。但综合来看，由于地价、建筑材料成本的上升，基础设施建设的全面提速、主城区旧城改造力度加大、房地产项目自身品质不断提升，从而牵动了整个城区房价的增长。2004 年 1 ~9 月，主城区商品房成交均价 2313 元/平方米，同比涨了近 15%，其中，住宅成交均价 2135 元/平方米，同比上涨 16.2%。除巴南、北碚、白市驿、西彭等地外的主城核心区，前 9 个月，商品房销售均价更高至 2610 元/平方米，其中住宅交易均价为 2418 元/平方米。

3. 房地产开发

目前，重庆的房地产市场供应主要来自于南北两区域，而沙区、九龙坡区、高新区、大渡口区的供应量较少，这些区可供开发的土地较少，主要为见缝插针的开发及旧城改造，但市场的需求依旧较为旺盛。因此在这些区域房地产市场仍将呈现供求不平衡状况，房价仍然有较大的上升空间，表现更为突出的是沙区及九龙坡区，这两个区域中低档楼盘的价位攀升较大；目前房地产市场的高端产品供过于求，竞争较为激烈，但是中低端的房地产市场尤其是普通住宅市场仍处于供不应求状况，仍有较大的潜力可以挖掘。据市地房局的统计，2004 年 1 ~9 月，全市主城区批准预售面积 927.41 万平方米，同期商品房成交面积为 925.17 万平方米，预售面积与销售面积大体相当。

具体来看，2004 年上半年主城区新开楼盘 66 个，全市新开工面积 986.06 万平方米，商品房竣工面积 396.78 万平方米，销售面积 396.93 万平方米，商品房竣工与销售基本持平，产销势头良好。同时由于商品房销售面积增速比商品房竣工面积增速高出 7.8 个百分点，销售领先于竣工，有效促进了商品房空置面积的减少。但值得注意的是，空置一年以上的商品房面积仍在增长，比去年同期增长 23.0%，下半年的楼市放量仍然主要集中在南北两地，即北部新区（金开区、高新区）和南岸区居多。金开板块 2004 年开发的九个项目总开发用地面积达到 12530 亩，即使按平均容积率为 1 计算，这九个项目的总开发量就达到了 835 万平方米，若以六年的开发周期来计算，金开区板块每年的住宅市场投放量将达到 139 万平方米。

4. 土地供应

2004 年第三季度，重庆市审批出让土地 165 宗，面积 1127.18 万平方米，较去年同期分别增长 38.7% 和 11.6%，与 2004 年第二季度相比，出让宗数增长 57.1%。其中，住宅和商业用地 534.81 万平方米，占总量的

47.4%，工业用地384.41万平方米，占总量的34.1%，其他用地124.93万平方米，占11.1%。第二季度重庆市主城区出让土地99宗，面积1320.31万平方米，分别占总量的94.3%和82.5%。

5. 存量房销售

由于居民消费能力持续提高，中介服务体系进一步成熟，需求扩大促使存量房转让持续增长。2004年1~9月，主城区二手房转让面积314.49万平方米，转让金额40.98亿元，分别比2003年同期增长30.8%、61.9%。其中住宅是大头，转让面积为253.93万平方米，转让金额32.02亿元，分别比2003年同期增长22%、61.9%。这一期间，主城区二手房转让均价1303元/平方米，同比增长23.7%。其中，住宅转让均价1261元/平方米，同比增长32.8%。另外，金融机构的全力支持，也让二手楼市再上一个台阶，二手房按揭量达6倍以上的增长。据市房地局负责人介绍，截至2004年9月，主城区预购商品房抵押面积506.41万平方米，贷款担保金额87.1亿元，同比增长32.1%、82.6%；然而，存量房贷款抵押面积为128.94万平方米，担保金额18.18亿元，分别同比增长666.1%、950.9%。

四 2005年重庆市房地产业发展展望

1. 宏观调控成效显现，但房价继续保持稳中有升

受国家宏观调控影响，从2004年6月份开始，重庆市房地产开发投资增速开始出现回落，上半年房地产开发投资增速比1~5月回落12.9个百分点，由此带动全社会投资增速下降3.2个点，但从全年来看，商品房价格的波动不大。同时，从重庆市贷款发放来看，虽然开发贷款有所减少，但银行资金仍可以多种方式介入房地产业，房地产开发企业的资金来源渠道并未有大的变化。从总体发展趋势分析，受经济发展及需求持续增长的双重拉动，在供求关系影响下，局部房价可能有一定回落，但总体仍将小幅攀升。由此，有理由相信2005年的重庆房地产市场仍将会继续保持持续稳定增长的发展势头。

2. 城镇化建设继续推进，市场需求进一步扩大，开发规模同步增长

目前，重庆人均住房建筑面积为21平方米，城镇化水平只有36.3%，均低于全国平均水平。按政府城镇化建设总体目标，到2005年重庆城镇化率要达到41%，进入城市化全面加速期，2020年要实现65%的城镇化水平。这一数据表明在现有1200万城市人口的基础上至少还有600多万人要转移到城市，

意味着未来几年内，每年约70万农村人口转为城市居民，随着城镇人口的增多和住房建设重点由城市中心区向周边地区转移，住宅需求量亦将同步增加。

需求引导供给，在城乡居民收入增长加快和农村消费环境不断改善的推动下，重庆市人均收入涨幅较快，居民消费水平也不断提高。据统计局数据显示，上半年全市人均可支配收入为4754.33元，同比增长16.5%，而全市消费支出增长13.0%，与收入同步增长，为房地产业的持续增长提供了强大动力。随着2005年旧城改造的继续推进、轻轨投入运行、区域商业步行街的完工、中央商务区建设启动，所带动的住宅需求量也会随之增加。预测2005年全市房地产开发规模，包括投资、施工面积、新开工面积、竣工面积等将继续保持增长势头。

3. *楼市格局逐渐形成，片区竞争加剧*

从目前房市走向来看，重庆房市的竞争不仅是楼盘与楼盘之间的竞争，而且已经演变成片区与片区之间的竞争，多片区竞争格局正在形成。前几年房交会，区域板块的成交冠军之争主要在渝北、沙坪坝、渝中三个区域间展开。而近两年，从主城区区域房地产交易来看，各区之间的差距已在逐步缩小，随着交通网络的完善、城市概念的延展，许多新成长区域的含金量有了更充分的底气支撑，预计这种区域竞争态势将持续延伸到2005年。

值得关注的是，2005年重庆房地产开发的重心仍然是南岸与北部新区两大板块。2004年北部新城区的众多大盘开发，给房市带来前所未有的开发高峰，这些大盘均为中高档定位，在产品形态上，出现了部分纯独立别墅项目。大部分大盘定位为复合性大社区，主要为独立别墅、联排别墅及花园洋房等产品形态的组合，势必将使该片区竞争更加白热化。另外，南滨路与茶园将是未来房地产市场供应最集中的地区，据政府规划，南滨路一、二、三期未来5年内的待开发土地为345万平方米，总建筑面积为700余万平方米，其总开发放量略低于金开板块。而茶园作为一个全新的片区，开发成本极低，在未来5年内开发面积约3000亩，且均为大型项目，其增值潜力不可限量。

4. *品牌竞争日渐成熟，产品向个性化、精细化方向发展*

在国家宏观调控下房地产业将实现新的整合，一些资金实力不够雄厚、业绩不够好的中小型企业将被淘汰，房地产业的品牌竞争将被提上日程。2004年的重庆楼市基本是本地品牌和外来品牌平分秋色，许多外地企业凭借自己的雄厚实力、先进的开发设计，在重庆市场上很快占据了一席之地，对本土企业提出了新的挑战，也推动了本地房地产的品牌化进程。随着房地产

市场的日趋成熟，土地获取的难度和成本加大，迫使开发企业将开始重视楼盘品质、自身品牌的塑造，产品向着精细化、个性化方向发展。预计2005年产品之间的品牌竞争会愈加明朗与激烈，坚持楼盘的品牌化、品质化将是重庆房地产企业未来发展的必由之路。

5. 外地企业与投资者来渝置业持续升温

近两年，越来越多的外地经济组织和个人来渝置业，纷纷看好重庆市场的巨大潜在需求和未来的投资升值前景。2004年1~9月，重庆房地产吸引外来投资迅速增长，其中港资占了约80%，已成为诸多外来地产军团强势登陆的地产新高地。国内知名地产商如上海绿地、天津融创、联想融科置地、阳光100等都在重庆拿下大盘。外地企业的扩张战略，向重庆本土企业提出了挑战，加剧了重庆楼市的竞争，预计这种热朝在2005年还会继续升温。

根据统计调查，目前重庆市商品房和二手房的购买对象仍然以本地人购房为主，本市人购房面积占成交面积85%左右，外地人（含港、澳、台）购房面积占15%左右。由于重庆房价相对较低，比其他直辖市要低1000元/平方米以上，楼盘升值空间大，自去年以来，出现了沿海一带外地人特别是以江浙、上海为主的投资者来渝“淘金”，并带动本地闲余资金投资进入市场，这种价格优势将继续吸引外地投资者的介入。

6. 三峡库区房地产发展备受关注

随着2004年最后一批移民迁建工作的完成，三峡库区正式从建设进入了营运阶段，然而，处于营运阶段的三峡库区的房地产并不乐观。与重庆市整体房地产业的持续发展局面相比，以万州、涪陵区为代表的整个三峡库区房地产开发量增长却相对缓慢，甚至出现下降趋势。2003年由于受移民迁建工程的影响，整个三峡库区房地产开发受到抑制，尤其是万州、涪陵区的开发为负增长。2003年万州区房地产开发完成投资6.92亿元，同比下降25.6%，涪陵区完成投资6.46亿元，同比下降16.1%。施工、竣工、销售等指标也出现了较大幅度的下降，而与此同时万州、涪陵空置一年以上的商品房面积却有较大增长，增幅位于全市前列，分别达32.9%和130%。重庆市城市建设综合开发管理办公室已经启动《三峡库区房地产业持续发展研究》的专项课题，现在已完成涪陵、万州、长寿、开县、忠县等库区样本区县的调研，课题成果将对三峡库区房地产发展起指导作用。

作者单位：重庆大学

2004年大连市房地产运行态势与2005年展望

王全民

一 2004年大连市房地产市场基本状况

1. *房地产开发投资*

2004年1～11月份，大连市完成房地产开发投资183.6亿元，同比增长29.8%，已超额完成全市全年房地产投资计划指标53.6亿元，完成房地产开发投资占城镇固定资产投资额的37.5%。其中，住宅完成投资124.6亿元，同比增长29.3%；写字楼完成投资5.16亿元，同比增长27.8%；商业用房完成投资29.15亿元，同比增长21.7%；工业及其他用房完成投资24.77亿元，同比增长44.2%。

2. *商品房施工面积*

2004年1～11月份，大连市商品房在建施工面积合计1222.4万平方米，同比下降6.1%。其中，住宅在建施工面积894.9万平方米，同比下降7.7%。在建施工面积中，2004年1～11月份新开工面积430万平方米，同比下降23.9%；其中住宅新开工面积354.7万平方米，同比下降22.1%。

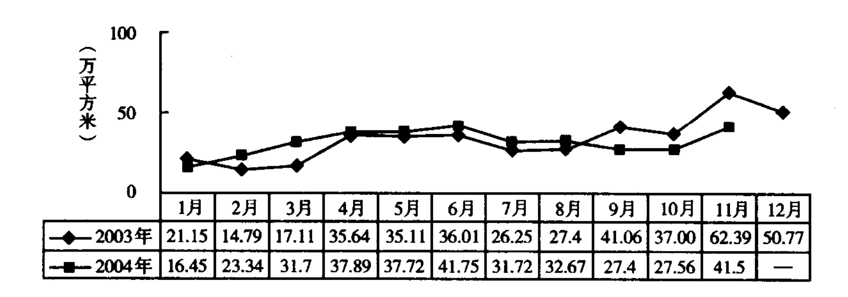
3. *完成商品房竣工面积*

2004年1～11月份，大连市完成竣工面积合计为201.3万平方米，同比下降22.1%。其中，住宅竣工面积168.8万平方米，同比下降15%。其中，大连市内四区商品房竣工面积为143.4万平方米，占全市的71.2%，同比下降24.6%；市内四区住宅竣工面积125.9万平方米，占全市的74.6%，同比下降9.9%。



4. 商品房销售面积

2004年1～11月份，大连市完成商品房销售面积385.84万平方米，同比增长9%。其中，住宅销售面积349.73万平方米，同比增长8.8%；非住宅销售面积36.10万平方米，同比增长11.2%（见图1）。

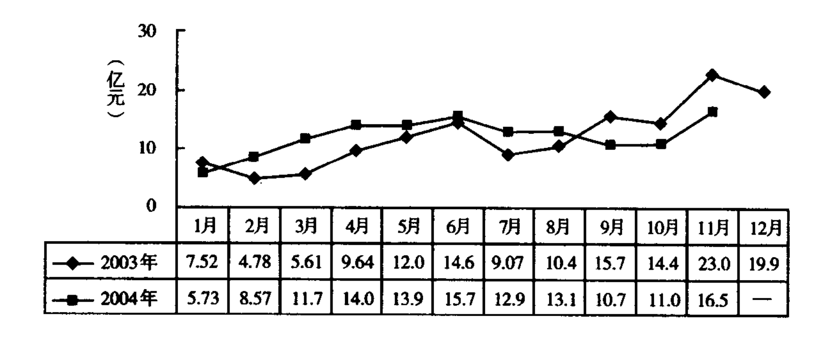


	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2003年	21.15	14.79	17.11	35.64	35.11	36.01	26.25	27.4	41.06	37.00	62.39	50.77
2004年	16.45	23.34	31.7	37.89	37.72	41.75	31.72	32.67	27.4	27.56	41.5	—

图1　2003～2004年1～11月大连市商品住宅销售面积

5. 商品房销售额

2004年1～11月份，大连市完成商品房销售额171.79亿元，同比增长35.6%。其中，完成住宅销售额133.8亿元，同比增长28.2%；非住宅销售额38.41亿元，同比增长69.6%（见图2）。



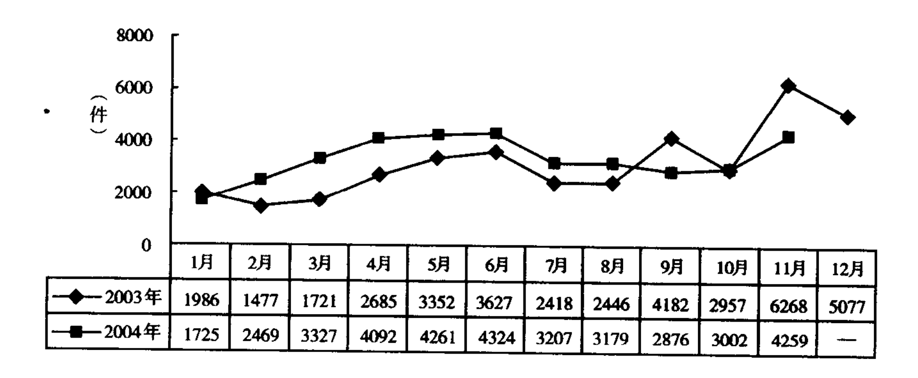
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2003年	7.52	4.78	5.61	9.64	12.0	14.6	9.07	10.4	15.7	14.4	23.0	19.9
2004年	5.73	8.57	11.7	14.0	13.9	15.7	12.9	13.1	10.7	11.0	16.5	—

图2　2003～2004年1～11月大连市商品房销售额

6. 商品房交易量

2004年1～11月份，大连市商品房交易量达40291件，比去年同期提高了21.75%。其中，商品住宅交易为36577件，同比增长17.2%；非住宅交易为3713件，同比增长97.6%；平均每个购房单位建筑面积为97.2平方米。

在商品房交易中，住宅与非住宅交易额同时较大幅度提高，非住宅交易的增幅大于住宅，投资性购房明显增多。但从已成交经营性用房的单位面积看，平均每户购买的商品房面积远远小于2003年，说明中小投资者数量有所增加（见图3）。在商品房交易中，二手房市场也进一步升温。近几年，大连市的二手房市场一直呈强劲增长态势，二手房交易量占新建商品房的比重逐年提高。2004年1～11月，大连市二手房交易为21446件，同比增长21.6%。交易面积170.82万平方米，同比增长19.9%。成交额42.2亿元，同比增长30.8%；成交单价2474元/平方米，同比增长15.7%。



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2003年	1986	1477	1721	2685	3352	3627	2418	2446	4182	2957	6268	5077
2004年	1725	2469	3327	4092	4261	4324	3207	3179	2876	3002	4259	—

图3 2003～2004年1～11月大连市商品房交易件数

7. 房地产开发土地供应

截至2004年11月30日，大连市内四区共出让土地23宗，占地面积230.66公顷，拟建建筑面积约294.8万平方米。2004年12月20日，大连市国土资源局和房屋局，发布2004年第2号国有土地使用权挂牌公告，挂牌交易时间至2005年1月25日，拟出让市内四区土地12宗，占地面积78.49公顷，拟建建筑面积130.89万平方米。

二 2004年房地产市场分析

1. 房地产交易价格升降变化大

2004年，大连住宅市场共推出48个新盘，总供应面积接近400万平方米。3月份，近30个新盘在淡季集中抢市，上半年商品住宅交易价格稳中有



升。1 ~ 7 月份，住宅价格一路上扬，曾一度达到 4070 元/平方米，此后逐步回落。下半年，宏观调控政策明显奏效，由于新楼盘投放市场不多导致有效供给紧张，使得市场需求开始趋旺。2004 年 11 月份，住宅平均交易价格为 3978 元/平方米，比去年同期的 3678 元/平方米上升了 392 元/平方米，增幅达到 10.65%。工薪阶层房价为例，2003 年定位为每平方米 3000 元以下，到 2004 年每平方米 4000 元左右的房源已经是市区内难得一见的工薪阶层房价。大连市商品住宅 2004 年交易价格（见图 4)。

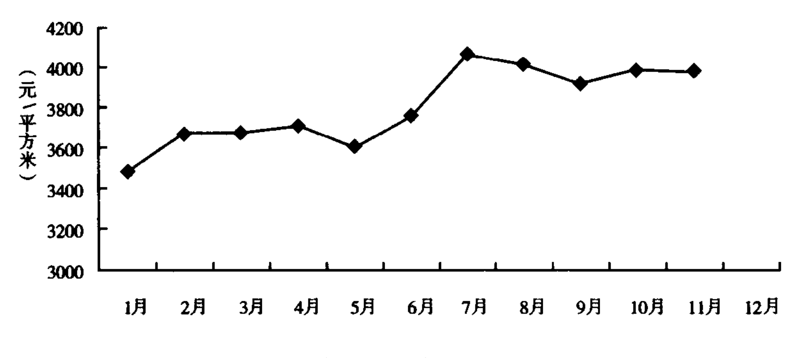


图 4　2004 年大连市商品住宅交易价格

从总体上看，2004 年大连市的住宅市场是在健康、平稳、较快发展轨道上运行。房地产的交易件数、交易面积和交易金额以及房地产价格都达到了历史最高水平。其重要原因在于大连市的房地产宏观调控政策早在几年前已先行一步，且投资性购房现象较少，人为控制“虚高”成分少。因此，尽管“银根”收缩、央行加息、半年多暂停土地供应等客观因素影响，但没有成为影响大连市住房价格的关键因素。新商品住宅价格持续上涨的原因，主要体现在三个方面：一是开发商对住宅项目的定价更倾向于市场比较。多数楼盘在定价时，直接以相同或相近区域同档次其他楼盘的价格作参照，在利益驱动下导致房价相互攀升，节节上扬；二是尽管宏观调控引发的观望状态持续了大半年时间，但迅速升高的房价还是远远超过了消费者的心理预期。在存款为负利率、股市低迷的情况下，更多消费者也开始加入住宅投资的行列，致使住房市场出现了房价高而不冷、供不应求的热销局面，从而也大大增强了开发商进一步抬高房价的信心；三是大连房地产开发商的创新意识和营销水平也在不断提高，高品质楼盘带动整个区域升值的现象屡见不鲜，新技术、新产品的推广运用提升了商住宅的品质，良好的环境、完善的基础设

施得到消费者的普遍认同，推动了楼盘的价格上涨。

2. 区域价格更加明晰

2003 年，位于沙河口的原大连纺织厂地区开发商大盘“扎堆”开发，揭开了区域改造拉动区域升值的序幕。2004 年，该区域高品质住宅楼盘板块价格升温的形势进一步明显，区域价格更加清晰，即使普通的购房者，也可以凭借已售项目的状况与价位，推断出新楼盘项目的大致价格。

在 2004 年中，房价涨幅度最大的区域是星海湾板块。未来国际商务金融中心的区域规划以及和平现代城、星海阳光、星海名庭、嘉汇星海、杰特公寓等中高档新项目的投放市场，进一步奠定了星海湾高尚住区的定位。2003 年该区域的房价约为 5000～8000 元/平方米，2004 年，这一区域房价已在原有基础上增加 20% 左右。房价增长速度较快的另一区域是以弘基·书香园、亿达国际新城、硅谷假日为代表的学府区——旅顺南路板块。这一区域凭借知名大学，如东北财经大学、大连理工大学、大连海事大学和国家级软件园——大连软件园等区位优势，加之学府区及高新园区的高收入群体购房住房消费水平较高，以及全市居民与外地购房者在重教育理念推动下，使该板块房价迅速上扬。2004 年不同价位商品住宅销售比例（见图 5）。

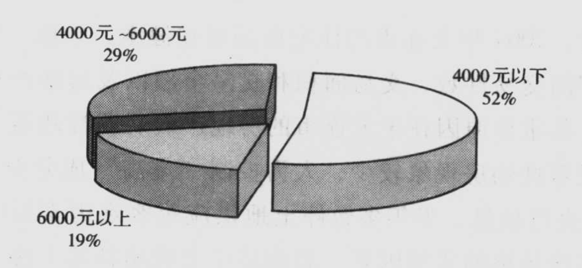


图 5　2004 年大连市商品住宅销售不同价位比例

3. 商业地产出现新生机

2004 年上半年，大连市商业地产显得较为清淡，不少开发商为使自己的项目能够符合市场需求，对功能、环境仍不断追加资金，盲目跟进的投资者在初期冷淡经营后，显得也有些无奈。而 2004 年下半年商业地产则出现了很大转机。2004 年商业地产与 2003 年大量项目集中天津街不同，呈现出多处开花和商圈升级的态势。老项目寻求新突破，新项目力求差异化，改变投

资者对商业地产的信心，实现开发商与投资者的共赢成为他们共同的目的。

随着火车站北商圈批发概念的重新诠释，胜利广场商业策划的步步跟进、西安路两大商业项目的集中放量，数据显示，福佳·新天地广场部分铺面的最高涨幅达到每平方米3000~4000元；胜利广场商铺地也继续走高，胜利购物长廊、经典生活商铺等十分旺销。

专业化定位运营，是2004年启动商业地产项目的关键，这里的专业化是指全方位、深层面的专业化对接，投资者的日趋专业化在2004年市场的成熟过程中已体现出来。

从价位上看，经营性房地产价格增长幅度最大，2004年1~11月份房价平均达到了10641元/平方米，比去年同期的6977元/平方米，增加3664元/平方米，增幅达到52.5%。

4. 良好的社会经济形势，促进了大连市房地产业的发展

房地产业作为社会经济发展状况的"晴雨表"，国民经济发展水平对房地产业有带动与制约作用。2004年1~10月份，大连市规模以上工业完成总产值1747.3亿元，同比增长27.4%；与此同时，据抽样调查，2004年1~11月份人均可支配收入为9580元，同比增长14.6%，人均消费支出7996元，同比增长11.8%；1~11月份，居民消费价格指数比上年同期比指数为102.7%，上涨2.7%；11月份，与上年同期比指数为102.5%，上涨2.5%，涨幅呈缩小趋势，比今年10月份3.7%的涨幅缩小1.2个百分点。

5. 大连城市规模的进一步扩大，为房地产发展提供了广阔的发展空间

继大连市获得"全球环境500佳城市"称号之后，在2004年间召开的联合国北北组织第二次会议上，依据联合国开发计划署、联合国科教文组织、联合国环境规划署、联合国工业发展组织的授权，通过考察评定，大连市与加拿大温哥华市被评为"国际生态安全最佳城市"。城市地位的提升，对外地人口的吸引力大大增强。2004年外地购房人数的明显增多，进一步促进了大连市房地产业的发展。

6. 购房预期的提前使2004年房地产的交易量增多

由于土地资源的稀缺和2004年土地供应紧张，市区相对较好地段房屋的减少和外来购房人口的增加，使部分人的购房预期提前。同时，随着大家对大连房地产价值升值观念的认同，使许多人有了房屋晚买不如早买的思想。因此，许多持币待购者加入了购房行列，促进了商品房交易量的上升，也使商品房价格进一步提高。

7. 各种政策因素对房地产业的影响

房地产信贷政策的紧缩，开发商依靠银行贷款进行开发建设已成为历史，融资成本明显增加。由于建筑材料价格与人工费价格的上涨，商品房功能与品质的提高，使房屋开发成本有所上升，加之个别开发商和投机商的炒作，使2004年大连市房地产市场不仅没有降温，反而进一步升温。

如果说2002年和2003年大连市的房地产交易受城市大规模拆迁因素影响大，而2004年前三个季度城市拆迁量很少，远远低于2002年和2003年水平。2004年大连房地产市场交易旺盛在一定程度上是由人们主动购房因素带动的，而并非主要由有房屋拆迁等被动因素引起，所以它更带有持久性。但是由于房价提高的幅度过大，在一定程度上超出了许多人的购买力，从而又使若干想买房的人又重新加入持币待购的行列中，因此使2004年自年初起一直处于上升的房地产交易量从第三季度起出现了下降。商品房的价格居高不下，使得再要维持以往的交易规模有一定困难。从2004年10月份起，大连市又开始了较大规模的城市拆迁，南北福兴里、北京街、解放路等地段又开始大面积拆迁，所以因拆迁而必须购买房屋的被动性购房因素明显增多，进而大连市处于下滑状况的房地产市场有一定的提升作用。但是，老城区的动迁户弱势群体多，多数家庭收入水平较低，原有房屋面积比较小，获得拆迁补偿资金有限。因此，旧城区改造将使价位相对偏低的二手房市场进一步活跃，对新建商品房市场的带动作用不大。

8. 外省市居民来大连购房数量迅猛增加

由于大连市自然条件优越，城市环境宜居，对东北地区乃至其他地区都有着很强的吸引力。2004年1～11月份，外地人口在大连市购房数量明显增多，达9014件，比去年同期的4965件提高81.6%，超过历史最高水平2001年的近110个百分点。其中，外省市居民购买住宅件数达90%以上；交易面积达到89.85万平方米，比去年同期增加41.6万平方米，提高86.2%；交易额达到39.45亿元，比去年提高125.9%。同时，外地人购买的经营性用房等非住宅1～10月达到882件，比去年同期增加了3.6万平方米，提高100%；成交金额达到8.6亿，比去年同期增加5.4亿元，提高168.7%。

2004年1～11月份外省市居民来大连购房件数占大连市购房的22.37%，购房面积占全市的23.29%，交易额占全市的22.96%。

9. 购房消费逐渐趋于实用和理性

2004年，在人们购房欲望增强、购房人数增加的基础上，对住房的要求

有所变化，以往人们对住房地点的选择，往往喜欢在市中心，并且购买住房的面积一般比较大。2004年1~11月份已成交的商品房住宅平均每套房屋的建筑面积比去年同期减少5平方米，其中：第三季度房屋的每套成交面积比第二季度减少7平方米。目前，大连市本地居民购房标准主要集中在40~80平方米、80~120平方米和120~160平方米这三个区间，其比重分别为37%、39%和15%。特别是对于40~80平方米的房屋需求，今年增幅很大，而购80~120平方米和120~160平方米的购房者，购买房屋比重中有所下降。

三 2004年大连市采取的房地产政策

1. 规范土地交易程序，告别“毛地”出让，实行详规招标

为规范国有土地的储备与交易，加强对土地资源的宏观调控，建立公平、公正、公开的土地市场，2004年6月20日《大连市国有土地储备交易程序规定》正式实施。从此，大连市国有土地告别“毛地”出让，政府采取对国有土地储备、交易实行统一收购、统一储备、统一供应。政府对各行政主管部门在规范土地交易程序、办理相关手续时间等方面提出了要求，如规划行政主管部门在办理《建设用地规划许可证》、审批修建性详细规划方案、建筑设计方案、发放《建设工程规划许可证》，土地行政主管部门在签订《国有土地使用权出让合同》等方面提出了具体要求，从面大大简化了手续，缩短了办理时间，把开发商从取得“毛地”再开发方式中解放出来。

2. 叫停商品房认购，未取得《商品房预售许可证》不得预售

2004年7月，大连市国土局和房屋资源局针对部分开发企业为抢占市场或解决开发建设资金的短缺，在没有办理《商品房预售许可证》的情况下，以内部认购、放号等形式变相预售商品房，影响了房地产市场秩序，导致购房者利益缺乏保障问题，召开会议并规定，凡是未取得《商品房预售许可证》的开发项目，开发企业一律不得擅自预售商品房，对违规者，房地产管理部门和综合执法部门责令其停止预售行为。同时，加强了对购房群众的宣传教育，通过新闻媒体等多种形式广泛宣传商品房销（预）售方面的法律法规，增强维护自身合法权益的意识。

3. 房屋面积测绘结果要求在售楼处醒目公示

为了进一步贯彻《中华人民共和国测绘法》和建设部、国家测绘局

《房产测绘管理办法》，增强新建商品房销（预）售面积测绘结果的透明度，规范房地产开发企业、销售单位及房产测绘单位的销（预）售和测绘行为，维护购房者的合法权益。大连市政府要求房地产开发企业、房地产销售单位，在商品房销（预）售时必须持有具备房产测绘资质的测绘机构出具的，经房产测绘管理部门审核备案的《房屋面积测给结果报告》。并要求房地产开发企业、房地产销售单位应将房屋面积测绘结果，在销（预）售场所显要位置，以适当的形式予以公示，房屋面积测绘结果资料应当与房屋实际状况一致。

4. 房地产开发建设和商品房销售依法取得“三证”方可开工，验收合格方可交付

为杜绝违法开发建设和违规销售行为的发生，大连市政府要求房地产开发企业必须依法从事开发建设和商品房销售活动，严格遵守《城市房地产管理法》、《建筑法》和《城市房地产开发经营管理条例》的规定，在取得房地产开发项目、交清土地使用权出让金，依法取得“三证”后，方可申请《施工许可证》开工。竣工后，经验收合格，方可交付使用。

5. 加强经济适用住房建设与销售管理，完善住房供应政策

为加强经济适用住房建设与销售管理，完善住房供应政策，解决中低收入家庭住房困难，大连市政府出台了《大连市经济适用住房建设和销售管理办法》。对位于大连市中山区、西岗区、沙河口区、甘井子区等经济适用住房的开发建设、销售管理提出的明确规定。规定购买经济适用住房的条件为家庭属中低收入，家庭住房人均使用面积≤12 平方米以下。2005～2007 年间，户型设计 80% 以上为中小户型，中户型面积控制在 80 平方米左右，小户型面积控制在 60 平方米左右，辅助其他户型，以满足不同类型中低档收入家庭的实际消费需要。并对经济适用住房的规划、设计、施工质量等提出具体要求。这一政策的制定，为当地经济适用住房建设与发展提供了条件与保证。

6. 加强房地产开发管理责任制

为房地产开发建设提供良好的法律环境，切实提高管理效率、质量和水平。大连市政府要求行政主管部门建立房地产开发管理责任制，实行以部门责任、互相监督、外部监督相结合的制度，严格依法行政，做到职权明确，责任清楚。规划行政主管部门依据年度房地产开发计划，提出规划设计条件和选址意见书，核定建设用地位置和界限，核发《建设用地规划许可证》，

审查建筑设计方案，核发《建设工程许可证》；土地行政主管部门与市土地储备交易中心根据大连市城市总体规划以及市政府经济工作指标，编制本年度房地产开发计划和国有土地储备，依据规划部门选址意见书及详细规划方案，对拟出让的开发地块进行拆迁摸底及经济测算，依法组织招标、拍卖、挂牌工作。实行工作流程和政务公开制度。

7. 规划建筑设计要求多层建筑不超过五层，可建坡屋顶

根据大连市城市建设特点，为使各类商品房开发建设与城市景观相协调，市政府要求多层居住建筑不应超过5层，为便于规划控制，将中高层及高层居住建筑中7～11层并称为小高层，规模超过3万平方米，高度超过80米以上的大型公建退后道路线距离，可依据规划行政主管部门审定的方案确定。沿城市高架道路两侧新建、改建、扩建居住建筑，其沿高架道路主线边缘线后退距离，不小于30米；其沿高架道路匝道边缘线后退距离不小于15米。道路交叉口四周的建筑物后退道路规划红线的距离，多（低）层建筑不得小于5米，高（中高）层建筑不得小于8米。

公共建筑可设坡屋顶。新建多、低层住宅在不对其周边建筑形成日照遮挡前提下，宜采用坡屋顶屋面等。

四 2005年大连市房地产开发土地供应

1. 房地产开发用地思路

2004年以来，大连市市内四区商品房售价上涨，房地产市场呈供不应求趋势，结合下半年滞销房数量大幅下降、商品房销售面积大于竣工面积等情况，2005年房地产开发用地思路是：（1）用地规模在前几年总量控制的基础上适当放开，在满足国民经济增长需要的前提下，达到稳定房价、切实改善普通百姓住房条件的目的。（2）据目前商品住宅市场出现的结构上的供求矛盾，2005年将着重考虑储备交易土地成本较低的地块，以增加面向普通百姓的中低档住宅数量。（3）按照市委市政府建设“大大连”、“西进北拓”的战略部署，优先考虑甘井子区项目安排。（4）为满足我市产业发展需要，配合工业企业产业结构调整，2005年将在巩固几年来企业搬迁改造成果的基础上，适当安排企业搬迁改造项目用地。（5）进一步改善百姓居住条件，继续加大旧区改造力度，并考虑动迁居民的住房需求，安排好适宜动迁安置的住宅建设用地，同时做好经济适用住房用地供应工作。（6）尽快回收土地储

备投资，优先安排已进行储备前期工作的且基本具备出让条件的项目用地，尤其是已经形成净地的项目用地。

2. 2005 年房地产开发用地具体安排

2005 年拟安排房地产开发用地约 455 公顷，其中企业搬迁改造开发用地约 90 公顷，旧区改造用地约 240 公顷，其他项目用地约 125 公顷。

（1）企业搬迁改造用地。结合相关部门计划，2005 年拟搬迁企业 17 家，总用地 59.6 公顷。综合考虑历年搬迁计划但尚未实施的项目、厂区搬迁形成净地的时间、规划方案等前期工作进行情况等因素，将安排总用地约 90 公顷，比 2003 增长 45%，比 2002 年实际完成增长 18.6%。（2）旧区改造用地。2005 年将优先考虑居住条件较差、配套设施不完善、已形成净地、已初步做出规划方案、已列入历年旧改计划尚未实施的地块和位于甘井子区、土地成本相对较小的地块，总用地约 240 公顷，其中面积较大的旧区改造地块有香炉礁海防街旧区、省监狱劳改农场旧区、机场航道下旧区、营城子中心区、张前路“××家园”、张辛路住宅项目等。（3）其他用地。2005 年将安排其他用地 125 公顷，主要包括经济适用住房用地 25 公顷、泉水二期用地 22 公顷、大连港东部港区用地 50 公顷、省警官高等专科学校用地 10 公顷、区街企业搬迁改造用地及其他机动用地。

五　2005 年大连市房地产市场展望

1. 持续的宏观调控

2005 年大连市政府的宏观调控将是持续性的、全方位的调控，不仅是对土地开发和房地产投资方面的调控，还要在房价的涨幅、购买力的提高方面进行调控。例如市政府在 2004 年加大旧城改造的工作力度，从而刺激了大连市二手房市场交易的活跃，对商品房市场产生了积极的连动效应，激活了市场的购买力，促进了大连房地产市场的稳步发展。大连市 2004 年竣工的商品房空置率比 2003 年同期下降幅度较大，销售收入也有了大幅提高。

2. 2005 年适度增加开发量，城市形成多中心布局

2005 年大连市政府将适度增加大连房地产开发的总量，用以弥补由于今年宏观调控带来的房地产投资缩减，以刺激市场进一步稳健增长。2005 政府工作的重点将不是已经建设得很好的区域，而是重点开发建设城市发展不协

调的地区，在这些区域里加强基础设施建设，形成多个中心区。2005年至今后大连市将遵循“西拓北进”的战略方针，加大推进城市化进程的力度，逐步消灭城乡差别。在2005年，将继续完善泉水地区的配套设施建设，使之成为一个城市的次中心区，然后以泉水地区为起点，继续沿金州区、经济技术开发区方向继续向北拓展。按规划要求，将逐步建设四个市级公共中心，分别是青泥洼桥、星海湾、小窑湾、大魏家公共中心。

3. 科学的城市规划为房地产发展创建平台

大连依山傍海，又有过去许多殖民地时期留下的痕迹，显现出较多的异域风情，这是大连城市的显著特点之一。近年来新建的住宅小区大部分都能做到充分利用大连独有的自然环境和文化特征，与城市原有的整体风貌相融合。能够做到这一点主要依赖于科学的城市规划。

4. 经济适用房建设对房屋价格的影响

大连市于2004年9月正式出台了《大连市经济适用住房建设和销售管理办法》，并从2005年1月1日起施行。大连市近几年来虽然也进行了经济适用房建设，但并没有严格限制购买对象，同时除了土地供应实行划拨外，其他方面比如小区基础设施、各种行政事业收费的减免等优惠政策并没有实行。2005年经济适用房建设和销售管理政策的施行，各项政策和管理措施将落实到位，真正的本市中低收入者购房将逐渐住上经济适用房，这种普通商品住宅替代产品的上市，将对大连市商品住宅价格产生影响。

5. “大大连”建设为城市经济发展和房地产开发开辟了更广阔的空间

按“西拓北进”、建设“大大连”的思路，大连城区将扩至旅顺和金州。大连市将依托东北老工业基地，大力发展临港产业，形成“一个中心（东北亚国际航运中心），四个基地（石油化工、电子信息及软件业、先进装备制造、造船）”的产业布局。以现有主城和新城为核心，北三市为节点，沿沈大、大丹高速路形成两条放射状经济带。以长山列岛及周边海域为依托构筑海洋经济带，吸引更多资金流、信息流和物流在大连集散，形成口岸和腹地的经济互动，以大连市为龙头提升东北地区在东北亚乃至全球的影响力。城市化水平的提高，城市人口的增加，既对房地产开发提出更多要求，也为大连市未来的房地产开发提供了更多的发展机遇。

作者单位：东北财经大学

2004年西安市房地产业发展分析及2005年预测

李永泉　王养潮　李卓民

一　2004年西安房地产业发展概况

改革开放以来，西安房地产业从低洼危旧住房改造、古城更新起步，经过近20年风风雨雨已经发展成为具有相当规模并拉动整个国民经济增长的支柱产业。尤其是近10年来房地产业发展更上了一个新台阶，累计竣工面积达5000万平方米，其中住宅3600万平方米，占72%。房地产业的发展，有力地推动了全市经济社会和相关产业的发展。2004年，西安房地产业依靠旺盛的市场需求和企业自身的不懈努力，继续保持稳步发展的良好态势。

1. 房地产市场发展状况

（1）房地产投资。近年来，西安房地产投资快速增长，全市房地产开发投资占固定资产投资的比重年均保持在25%左右，并且每年以29%以上的速度增长，与2004年全国房地产投资额增速、全国房地产增速（29.2%）基本持平。

2004年全年房地产开发完成投资165亿元，开工面积478万平方米，在建面积1115万平方米，竣工面积352.3万平方米。其中，经济适用房建设完成投资20亿元，新开工面积203万平方米，竣工面积131.5万平方米。

（2）房地产市场结构。根据国家政策要求，西安市2000年停止实物住房分配，出售给职工的单位自管的公有住房以及集资建房达到40万余套、3000多万平方米，经济适用住房累计竣工6000万平方米。住宅二级市场全面启动和开放，经过两三年的培育，发展成熟后每年约有200万平方米二手

房上市交易，将为整个房地产市场的有机联动、进而拉动全市经济增长产生重要影响。

2. 房地产业发展情况及特点

（1）房地产开发及销售情况。总体来看房地产开发竣工面积呈现稳步增长的态势，同时销售量增幅也较大，2004年1～11月，西安商品房销售面积360万平方米，销售额达132亿元，分别比去年同期增长20%和23%，其中住宅占75%以上。在住宅消费中，95%新建商品房由个人购买。目前商品住宅占到房地产开发总量的80%以上，在住宅建设中，别墅占3%（无新开工项目），普通商品房占69%，经济适用住房占28%，结构基本合理。全市商品房价格平均在每平方米2750至2950元之间，与全国前11个月商品房平均销售价格（每平方米2759元，同比上涨12.5%）基本持平。

城中村改造也取得较大成效，拆除旧村21万平方米，已竣工和在建的安置楼面积49万平方米，为房地产业提供了新的发展空间。村镇建设方面，根据《西安市村镇建设五年规划和2020年远景发展目标》，2004年启动了小城镇建设“1188工程”、千村环境整治工程和百村环境整治示范工程。截至10月底，新建公共服务性建筑62万平方米，新建生产性建筑48万平方米，硬化道路173万平方米，安装排管渠15万米。

截至2004年6月底，西安市民人均居住面积达到11.3平方米。住宅质量、完好率、成套率不断提高，配套设施和居住环境得到改善。

（2）房地产产品结构相对合理，首次出现供大于求现象。在2004年1～11月已经销售的商品房中，普通住宅占75%，别墅占3%，办公楼占5%，商业用房占17%，产品结构相对合理。2004年1～11月全市新批预售商品房560万平方米，需求量大约500万平方米，2004年全年商品房实际销（预）售面积488万平方米，在西安房地产市场上首次出现供大于求的现象。西安房地产市场结构基本平衡，高档住宅、办公楼及商业用房需求趋缓，经济适用房和低价位商品住宅供应量小、市场求大于供的矛盾趋于缓和。房屋空置量保持稳定，截止到2004年11月底，共有约70万平方米的空置房屋，基本保持在警戒线以下，未出现明显过热迹象。空置房主要为储备代销房，真正空置房屋较少，主要是一些位置差、有问题的房屋（存在质量差、户型不合理、建审或产权手续不完备等）。

（3）本地房地产品牌不断提升，外地房地产企业进入西安市场，带动了西安房地产开发水平的大幅提升。西安全市现有开发企业1367家，其中外

地企业5家，从业人员5万余人。陕西海润物业发展有限公司、陕西龙安房地产开发中心有限公司、西安经发地产有限公司、西安紫薇地产有限开发公司等4家本地企业荣获2004中国值得尊敬的房地产品牌企业称号。近两年来，上海绿地、中国海外、珠江投资、深圳鸿基等地产企业纷纷进军西安。2004年年底香港和记黄埔进入西安市场，并通过投标以10.05亿元人民币成功获得西安高新区6宗共272亩国有土地使用权。外地开发企业的进入，给西安房地产业带来新理念，并将带动西安房地产业水平的进一步提升，为西安本地房地产企业提引入成熟的运作模式和新的开发理念。

（4）市场前景广阔。按照西安长远规划，到2020年西安市域总人口将达到1000万人，其中中心区将达到600万人，人均居住面积将达到25平方米，需求量平均每年将增加734万平方米。

（5）政府职能管理部门依法行政意识进一步增强，投资环境明显优化。西安市房地产开发行政主管部门按照整顿和规范房地产市场秩序的要求，加强了规范房地产市场的工作力度，依法撤销了141家无业绩及严重违法违规开发企业的资质，并依法查处了在集体土地上从事房地产开发的违法行为。

二　2004年西安房地产业发展的背景

作为世界闻名的历史文化名城，中西部地区具有独特区位优势的中心城市，西部大开发的重镇，西安具有房地产业发展的许多得天独厚的条件，这些比较优势支撑了西安城市房地产业的兴起、成长和成熟。在2004年房地产业发展环境发生重大变化的情况下，西安城市房地产业的持续快速发展得益于这些得天独厚的优势。

1. 西安第四次城市规划修编确定的远景目标、2004年城市基础设施步伐加快、城市化提速，尤其是西安高新技术产业开发区、西安经济技术开发区、西安曲江新区三个开发区建设的迅猛发展，为房地产业的快速发展带来了新的机遇，提供了新的平台和动力

《西安市2004～2020年城市总体规划修编》基本完成，其中，对西安城市性质做了明确的定位：西安是世界闻名的历史文化古都、旅游名城；中国重要的教育、科研、装备制造业、高新技术产业基地和交通枢纽城市；新欧亚大陆桥中国段和中西部的中心城市；陕西省省会。西安将建设成古代文明与现代文明交相辉映，老城区与新城区各展风采，人文资源与生态资源相互

依托的国际性现代化大城市。西安城市性质的定位、城市建设的发展，为房地产业的可持续发展提供了强大的载体，并将使西安房地产业发展处于我国西部房地产业发展的领先地位。这次城市规划修编对西安今后房地产业的重大影响，在于确立了"一城多中心"布局的规划思路、做出了行政中心外迁的重大举措。根据该规划，未来西安城市布局要拉大城市骨架，发展外围新区；优化布局结构，完善城市功能；降低中心密度，保护古城风貌，显山露水，塑造城市个性；南北拓展空间，东西延伸发展，城市未来主要向西南、东北方向发展，远期主要向北跨过渭河发展。布局形态为九宫格局、虚实相当的总体结构，形成几个外围中心。即在西南形成以户县为主的副中心；在东北形成以新筑、临潼为主的副中心；在北部形成以阎良为主的副中心；在渭北形成一高陵（跨过渭河）为主的副中心。2004年西安市委、市政府提出了西安城市建设发展的国际化、市场化、生态化、人文化理念。西安正向生态化城市迈进，森林覆盖率由20世纪90年代初的30%多提高到目前的42%以上。古城八水绕长安的景观正在恢复，全市湖泊由90年代初的2个增加到10多个，2004年仅产灞河新的湖水面积就相当于2个西湖，空气PM10质量达到优等级天数从无到有，城市公园和绿化广场由2000年的39个增加到2004年的60多个，增幅居全国和西部各省区城市之首。

2004年初重点建设项目计划投资210亿元，安排重点项目120个，前期项目60个。截止到10月底，完成投资177.6亿元，占全社会固定资产投资的43.9%。城市基础设施建设方面，全年城市维护建设投资完成82.85亿元，建筑业增加值实现132亿元，村镇建设完成投资18亿元。一大批城市基础设施重点项目正在建设或已投入运行，城市功能进一步完备，城市环境质量极大提升，城市人居环境极大改善，为房地产业发展带来了新的机遇。

尤其是西安高新技术产业开发区、西安经济技术开发区和西安曲江新区在"二次创业"中的迅猛发展，极大的提升了西安的投资环境，带动资源整合，促进新兴产业和产业群的发展，为房地产业的发展注入了新的活力。高新区2004年1～10月实现生产总值145.02亿元，同比增长32.1%；实现工业增加值123.1亿元；全区企业实现营业收入602亿元，增长30.1%；合同外资1.58亿元，实际利用外资8111万美元，增长25.6%；实际引进内资38.8亿元。曲江新区1～10月完成固定资产投资15.38亿元。

城中村改造工程的实施和村镇建设的快速发展，为西安中心城市提升功能，发挥辐射带动作用奠定了新的基础，也将西安房地产业的发展和对住房

的需求推进终南山下。

2. 经济的快速发展为房地产业发展带来新的活力

2004 年 1~10 月，全市实现生产总值 818.07 亿元，同比增长 13.3%，其中，第一产业增加值 45.18 亿元，第二产业增加值 373.37 亿元，第三产业增加价值 399.52 亿元，分别增长 9.0%，15.8%，11.5%。同期，实现地方财政支出 61.48 亿元，增长 19.2%；各项存款余额 2886.14 亿元，较年初增长 8.3%；各项贷款余额 2027.75 亿元，较年初增长 8.3%；城镇居民人均可支配收入 7165 元，同比增长 10.6%；人均消费支出 6282 元，增长 9.9%；农民人均现金收入 2720 元，同比增长 13.33%。完成社会固定资产投资 404.57 亿元，同比增长 49.1%，其中，基本建设投资完成 163.36 亿元，同比增长 57.65%，更新改造投资 55.09 亿元，增长 105.2%，房地产开发投资 116.01 亿元，增长 14.4%。

3. 市场越来越规范，政策法规越来越完善

2004 年土地市场清理整顿工作取得了阶段性成效，清理了一批违规占地和闲置土地，收回闲置土地 0.58 平方公里，退还耕地 7.56 平方公里，清理土地违法案件 1325 宗，涉及土地面积 0.75 平方公里，征地程序、征地中的政府行为、土地出让制度得到规范。同时，各类开发区清理整顿工作也基本完成，全市各类开发区从 61 个减为 16 个，撤销 45 个，面积从规划的 552.02 平方公里核减压缩到 150.55 平方公里。

为借西部大开发之势和适应全球经济一体化，西安市加强了与房地产业发展有关的规划、立法和管理，如《陕西省城市拆迁补偿条例》、《西安市城市拆迁安置管理办法》及《实施细则》、《西安市城市土地储备办法》相继出台，为房地产业的健康和持续发展提供了法规保障。

三 2005 年西安房地产业发展预测

1. 2005 年西安房地产业发展面临的机遇

2005 年西安房地产业发展面临着良好的发展机遇，具体表现在以下几个方面：

（1）随着西部大开发的进一步推进，西安作为具有独特区位优势的中心城市，房地产业的发展亦受到西部开发的强大拉动，域外资本将继续进入西安，为西安房地产业的规模化、产业化、市场化发展带来活力，并将引起西

安房地产业的新“革命”，使西安逐步成为西部房地产开发的领头城市。

（2）城市规划修编报批工作的进展、宣传及实施准备，将提高各界对古都西安未来城市及房地产业发展的良好预期，并最终带动房地产业的发展和市场供求的增长，形成供销两旺的态势。

（3）城市建设和经济、社会、文化、旅游等事业的全面发展，必将为房地产业发展带来新的机遇。2005 年，以城市道路交通、生态绿化、环境综合治理、市容市貌整治、城市防灾项目等为重点的西安城市维护、建设预期完成投资 100 亿元，村镇建设预期完成投资 20 亿元，其中顺城巷改造工程将对 100 ~ 150 米范围进行综合整治，再现古城“城、坊、居、寺、肆”的文化氛围。

（4）国家建设部提出了房地产业发展的一些新政策和思路，提倡大力发展节能住宅的产业政策，将使房地产企业有望克服用地紧张的困难，另辟蹊境。

（5）西安立法部门计划年内出台城市房地产管理经营和经济适用住房管理的地方性法规，以期为房地产业的发展创造良好的发展环境。2004 ~ 2005 年初市委、市政府开展的干部作风整顿将收到成效，西安市政府机关服务意识将进一步增强，房地产行政管理部门将为房地产开发企业和产业发展提供良好的服务。

2. 2005 年西安房地产业发展面临的制约因素

（1）国家宏观调控政策继续实施，将给房地产业的发展带来用地和信贷的压力。

（2）城市经济发展总量不足，难以对城市房地产业提供强大的后劲。

（3）二手房市场不够活跃、中介市场不甚规范等问题一时仍难以解决，对形成活跃、有序竞争的城市房地产市场形成障碍。

3. 2005 年西安房地产业发展趋势预测

（1）2005 年房地产业的发展将进一步理性化，投资规模和建设规模虽有所下降，但发展态势将渐趋平稳有序。据西安城市房地产行政管理部门预期，2005 年将新开工房地产面积 400 万平方米，比 2004 年实际完成的 478 万平方米下降 16.3%，竣工 300 万平方米，比 2004 年的 352.3 万平方米下降 14.8%；经济适用房建设新开工 130 万平方米，比 2004 年的 203 万平方米下降 36%，竣工 100 万平方米，比 2004 年的 131.5 万平方米下降 24%。受国家宏观调控政策的影响，预计 2005 年西安房地产开发的投资规模、开

工和竣工面积均不会超过2004年的规模。

（2）域外资本进入西安房地产市场。2004年由于国家宏观调控政策的影响，西安房地产企业的发展受到一定制约，从而使外资2005年进入西安有了比较广阔的发展空间。据悉李嘉诚麾下的和记黄埔曾先后四次派员到西安，考察了西安的一些大项目，涉及投资额高达100亿元人民币以上。和记黄埔的进入，必将对西安高新区二期的建设和长安科技产业园周边区域环境的提升大有裨益。此外，“中国城市房地产开发商战略联盟”2005年将进入西安，并与西安立丰集团合作开发有关项目。照目前“中国城市房地产开发商战略联盟”在中国房地产界的影响力，“中城”的投资对未来西安房地产业发展将产生积极的推动作用。

（3）受成本少和土地价格低的吸引和政府政策的引导，房地产开发将呈现出向中近郊进军的趋势。

（4）房地产市场结构将进一步趋于合理，产品结构将向多元化发展，品质将进一步提升，房地产品牌效应在企业竞争中的地位日益重要，节能省地住宅的理念将在开发商和业主心中逐渐树立，随着二手房市场的放开和活跃，房地产市场需求将更加旺盛。

（5）房价将有较大攀升。一是西安房价与其作为西部中心城市的应有价位不符，有较大的增长空间。二是外地房地产企业的进入，尤其是一些高档住宅的建成和销售，将带动西安房价的攀升。三是西安城市环境的改善，尤其是生态化城市建设的实施，提升了西安城市房地产的价值。四是土地资源的紧缺和房地产产品供应的减少会加大市场价格的攀升趋势。

（6）房地产地产企业的发展将出现两极分化的趋向，一些实力雄厚、理念先进的企业将在激烈竞争中发展壮大，而那些资本不足、管理不规范的中小企业则将面临被淘汰的命运。

作者单位：西安市社会科学院，西安市城乡建设委员会

总报告

专题报告

土地篇

金融篇

企业篇

市场管理篇

住房保障篇

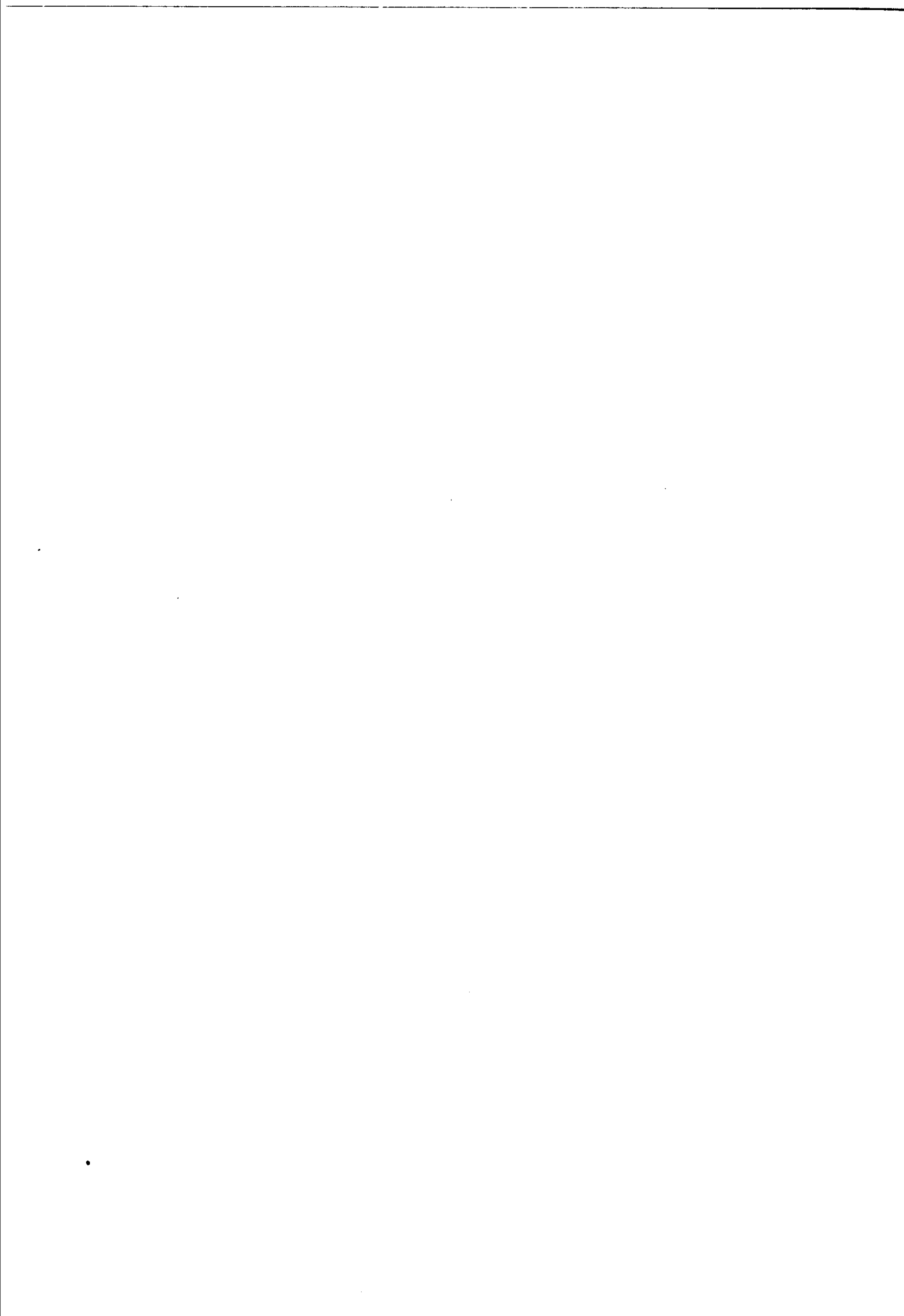
区域篇

热点、专题篇

Blue Book

房地产蓝皮书

Blue Book of
Real Estate



“房地产泡沫”的背后

聂梅生

有关中国房地产过热的论断其实早在2002年就开始了，那时“寒冬”将至的预言也曾着实让业界出了一身冷汗。其结果是房地产的“寒冬”不仅没有如期而至，迎来的却是连续三年的盛夏。那么这一次关于中国“房地产泡沫”即将在几个月之内破裂的寓言又是否会灵验呢？两次“泡沫论”都是以房价上升太快和空置率过高为依据。本文就权威机构发布的数据从以下几方面来做一个分析。

一　中国房地产正处于快速增长期间

房地产在任何一个国家中都是国民经济的重要支柱，它与GDP及人均国民收入的增长关联同步，但是它又从来都不是一个“好孩子”，拉动经济、刺激消费靠它，制造泡沫、搅乱经济也是它。我国国民经济发展的总目标已经确定，到2020年人均GDP将达到3000美元，到2050年要达到世界中等发达国家水平，人均GDP将达到5000美元。换句话说，今后15年内GDP的增长率大约应保持在8%左右，在这样的形势下，房地产的持续快速稳定增长是无可争议的。争论在于目前房地产是否增长过快？这要看发展阶段，在人均GDP超过1000美元的今天，恰恰是房地产快速发展期。根据对亚洲、欧洲、美洲等发达国家的数据分析，在经济起飞期都存在一个房地产的快速增长期，时间大约为20~30年，其间房地产增加值占GDP的10%~15%，而在过去的10年中，我国房地产增加值的平均值只占GDP的5%以下，即便是增长最快的2003~2004年也远远没有达到10%（况且这短暂的投资增长过快正在被调控，今后将回落），离泡沫还差得远！房地产的增长率应该略高于GDP的增长率才正常。

二 房价上涨是否意味着泡沫

根据权威机构的统计，2004 年 1 ~ 5 月房地产开发投资中贷款增幅比 2003 年同比回落 33.7 个百分点，土地购置面积增幅同比回落 47 个百分点，说明宏观调控效果显著。但是，2004 年第二季度房价同比上涨 10.4%，地价上涨 11.5%，比第一季度分别上涨 2.3% 与 4.1%，这似乎又并没有达到宏观调控的目的，是否应当继续加大力度？这是当前业界关注的焦点。

分析房价、地价上涨的原因，目前是各置一隅，大相径庭。一种说法是因土地实行“招、拍、挂”使地价上涨，造成成本增加，引起房价上涨，同时使同一地段的存量土地价格上升，形成周边房价整体上升；另一说法是因开发商的利润太高，使得房价太高，地价才上扬。

笔者认为，凡是以市场的真实需求为基础，让市场这只无形的手来调节，就不会形成泡沫。我国住宅市场的需求是刚性的，真实的，持续的，这是一个基本的估计。因此，我国房价稳步上涨是市场调节的正常结果，从长期来看，今后房价还会继续稳步上升。但是，凡是局部地区房价大起大落一定有人为因素，这包括积聚大量社会资金集体炒房，有意囤积哄抬房价、地价等，这里也包括政策性的人为因素在内，如果对客观市场的分析判断不对，也将导致决策的失误。

当前房价是否全面虚高？否！理由如下：

——房价升高有阶段性。房地产商品化才 7 年，正在经济快速发展阶段，必定有快速发展期。

——房地产的地域性。值得一提的是中国的房地产市场发展极不平衡，局部地区有过热情况并不能代表整个中国的房地产市场，我们谈均衡发展就不能一个地方有病就不分青红皂白地全国吃药，不能采取“一刀切”的做法，应当政策有别，因地制宜。有人以预言若某一个大城市的房价下降，就将引起中国房地产泡沫破裂，这实在是妄加推断，孰不知中国广大的中西部地区的房地产还没有真正启动！

——目前正处于房地产的政策性调整期。金融政策可谓紧！土地政策可谓严！双管齐下，猛药治病会付出代价的，当前出现局部的价格动荡实属于在所难免。

合理的房价上涨是国运、民运昌盛的象征，中国会远离“房地产泡沫”。

三 “泡沫”的有无

近来关于投资增长和房价升降的争论趋于白热化，通过本文提供的数字，我们似乎可以走出误区，悟出新意。

如图1所示，房地产投资的增长受五个因素的影响，按影响权重递减排序如下：住宅质量提升41%、土地价格变动23%、城市化水平提高18%、折旧13%、居住条件改善5%。由此可见，在住宅投资的增长中，提升住宅质量所占的比例最大，而这正是提高增长质量，实现住宅产业化的宗旨。目前土地价格的变动对投资的影响太大，1998~2003年全国开发用地价格平均由962元/平方米上升到1639元/平方米，这和“招拍挂”的土地政策有直接关系。土地对住宅投资的影响达到23%，任何时候都不容忽视；城市化水平的提高对住宅投资的增长则是一项刚性指标。

房价是判断“泡沫”的“杀手锏”，房价与收入的比值又是说明“泡沫”的论据，目前一种说法是房价与收入比值达到15∶1，已经大大超过国际公认的警戒线，已经出现泡沫。然而，从本文的数字中却可以得出不同的结论，理由如下：

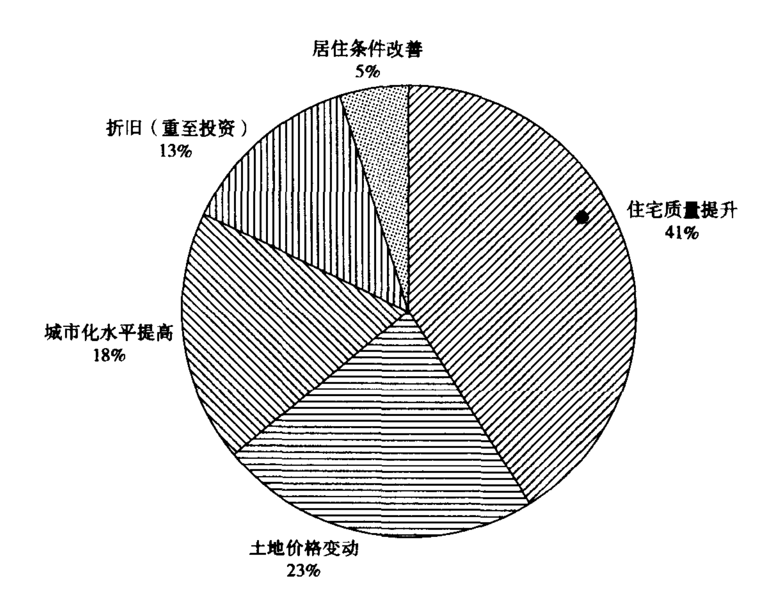


图1 2004~2020年决定城镇住宅投资增长的因素及其影响

一是 1998～2003 年商品住宅售价的年增长率为 3.5%，而同期城镇居民的年收入增长率为 10.7%，几乎是房价上涨速度的 3 倍（GDP 增加→人均收入增加→房价上涨这是一个正常的过程）。

二是房价与收入比值的测算原则值得商榷。用某地的平均房价与平均户均收入所得出的比值并非有效，因为数据的采样范围太过于均化和笼统。本文中的房价采用经济适用房为依据，以户均 3 人计算，1998～2003 年房价与收入比从 9.1:1 下降到 6.5:1，这说明以需求为目的的购房是支付得起的。如果更进一步的收缩采样范围，2003 年全国拥有自有住房的居民的实际房价与收入的比值为 3.1:1，这说明完全在可承受的范围之内，“价格泡沫”就全国而言是不成立的。同样，用这样的方法也可以测算一个具体的城市的房价与收入比值是否过高，是否存在泡沫。

作者单位：全国工商联住宅产业商会

城市房屋拆迁中的问题及改进

王诚庆

一　城市房屋拆迁中存在的问题及成因分析

1. 近期房屋拆迁中的问题

20世纪90年代中期以来，随着公益拆迁向商业拆迁的转移，拆迁户和开发商的矛盾、拆迁户和地方政府的矛盾便不断出现，初期矛盾尚不尖锐，且基本是通过上访和诉讼的正常渠道解决问题。近年来，拆迁及其所引发的公平和稳定问题，已经成了不得不正视的问题。许多城市的城建拆迁都放慢了节奏，拆迁出现了一段短暂的低潮。为了解决使拆迁矛盾激化的补偿不足及强制拆迁中的不规范行为，建设部于2003年12月相继制定出台了《城市房屋拆迁估价指导意见》和《城市房屋拆迁行政裁决工作规程》两个指导性文件，各地政府也陆续做出了相应规定。

2004年拆迁矛盾依然非常普遍，据建设部有关部门统计，截至2004年6月22日因征地拆迁而到建设部上访的人数有4026批、计18620人，其中集体上访905批、13223人，个体上访3121批、5397人，不到半年的时间就超过2003年3929批、18071人的全年上访总量。客观地评价，这些上访者所反映的问题大多数是符合实际的，所提的要求也基本是合理的。

归纳起来看，目前各地拆迁中存在问题主要表现为：（1）安置补偿不合理，政策不到位，导致拆迁户利益受损失，严重的甚至造成因拆致贫，失去生存基础。这是引发拆迁矛盾的最直接的原因。（2）拆迁户得不到有效的行政与法律方面的保护，相反，他们可能发现自己是处在拆迁人、行政部门、司法部门的共同对立面的位置上。从制度上讲，这才是最根本的问题。（3）一些地方政府部门建设规划出尔反尔，造成居民不能回迁。这也是造成社会

问题的重要原因。这些方面又集中表现在补偿不合理及强制拆迁程序的不合理上。而在建设部的两个文件生效之后，在各地或多或少地修订了各自的拆迁管理办法，拆迁矛盾未能得到缓解。其原因，一方面是各地未能严格执行这两个文件，另一方面则是这两个文件作为部门规章，在规范拆迁这个如此复杂的利益关系上的效力层次不够高。

2. 拆迁矛盾的成因分析

一般认为，拆迁矛盾自20世纪90年代后半期起开始突出，其根本原因在于拆迁模式由公益性逐步变为商业性，甚至一些本应由政府承担的公益性事业也被加在了商业性的项目操作上。商业拆迁是产生拆迁矛盾的根源，因此应区分公益性拆迁与商业性拆迁采取不同的对策。这种看法基本符合拆迁演变进程，但还没有完整揭示出深层次的复杂原因。

（1）房屋产权关系不清的缺陷。在实物福利住房制度下，绝大部分城镇居民的住房都是国有财产。如果有必要拆迁，其决定权自然也在政府，当然，实物补偿是必要的。随着房改政策在全国范围内得以贯彻实施，居民获得了对房屋的财产权利，如果再因旧城改造或其他原因而需拆迁，则应按新的方式即符合市场机制的方式进行。不过，有些地方还习惯于以原来的方式解决性质已变化了的问题。其进一步的原因又是产权关系不清或未得到应有的重视。

国家所有制下的土地产权关系。从理论上讲土地国家所有与市场经济之间并不是互相排斥的，但在土地所有权和使用权分割的条件下，两者之间到底是一种什么关系并不像表面上的租用关系那么简单，特别是联系到建设于土地之上的房屋时情况更加复杂。从根本上看，围绕土地产权关系的如下几个问题可能需要长期研究，在未找到明确的、合理的答案前，产权关系方面的矛盾仍将会不时在拆迁上表现出来。第一，我国实行的是土地国有制，但国家对其所拥有的土地能不能转让其所有权？如果不能在理论上适应现实条件证明其必然性，那么仅从政策、法律上禁止将难以令人信服。第二，在国家拥有土地所有权的条件下，因基础设施建设而导致的地段房屋增值由谁所有和分享？以什么方式分享？在土地所有权与使用权合一的情况下，这个问题易于解决，因为房屋的所有者同时又是土地的所有者，不需要进行分割。在此前提下，政府应不应该以其进行的基础设施建设投资使本地区土地及房屋升值为由而向其所有者索取回报？这个问题也较清楚，政府的基础设施投资来源于公众税款，其投资的目的是社会服务。基础设施建设并不是一种经

营行为，所以不能索取回报。但在土地所有权与使用权分离的情况下，则可能出现土地的所有者和租用者之间是否应该分享及如何分享增值利益的问题。更进一步说，只依附于土地使用权而没包括土地所有权的房屋是否会增值？特别是当土地租期到期时，情况又发生什么变化？对于这些问题人们并没有一致的意见。第三，在未明确界定土地使用权转让关系的情况下，国家与城市房屋的所有者对土地的关系如何？对于城市中大量历史延续的私房来说，国家如何取得这些房屋用地的所有权？对于改革前由政府建造并分配给职工使用、在房改中按成本价出售给职工所有的房屋来说，其使用权如何界定？他们是否该享受基础设施投资与城市发展带来的收益？这些问题并没有明确的答案，但却会对房屋拆迁的补偿发生影响。第四，如果土地使用权关系已界定，那么，对于租期未到的土地之上的房屋进行拆迁，除了如何计算价值补偿外，还应考虑提前收回土地是不是一种违约行为，这种违约行为的责任是什么？同样，人们对这个问题也没有统一的认识。

总之，就中国的土地产权关系而言，存在着许多界定不清的地方。财产权利界定的模糊决定了法律保障机制的缺陷。这是目前拆迁中双方缺少对等的谈判机制、补偿标准偏低、拆迁程序不公正、被拆迁人的权利被漠视和被侵害、拆迁矛盾扩大和激化的深层次原因。

（2）拆迁中的经济利益关系。拆迁矛盾的存在，反映了背后的经济利益关系。众所周知，在纯粹的自愿交易条件下，假设当事人双方都有充分的信息，而且这一交易对任何其他人没有影响。那么，由交易所致的资源配置与交易前的资源配置相比为帕累托最优。帕累托最优的交易是指它至少使系统中一人境况更好而无一人因此境况更糟。由于多数发生拆迁矛盾的场合都有着一个堂堂正正的理由即为了公共利益，那么可以合理地假设拆迁活动有着很强的正外部性。以此为前提，我们来探讨一下拆迁中利益关系以及有没有实现帕累托更优的可能。

第一，地方政府。拆迁中的第一个当事人是地方政府。地方政府的城市规划职能及土地管理职能决定了离开政府便不可能有拆迁。

被拆迁的房屋基本是旧房，迄今为止，拆迁的房屋不论是私房还是中华人民共和国成立后由政府建造并分配给职工使用的住房，其所使用的土地基本属于尚未明确产权关系的范围。通过拆迁的方式进行旧城改造，政府至少可以得到三方面的利益。一是拆迁腾出的土地不论是否改变规划用途，不论是用作商业用地还是用作住宅用地，政府都可以收取一定数额的土地出让

金，从此结束了不能从这部分土地上取得收益的局面。随着土地出让规模的扩大，包括出让拆迁土地在内的土地出让金，在许多地方已成为城市建设的主要资金来源，土地出让金从数额上看已接近于当地的财政收入额，成为地方的第二财政。但是，由于制度建设的滞后，与财政收入比较起来，政府对于土地出让金的使用所受到的制约和监督少，自主支配的灵活性大。这使得地方政府有极强的动机出让土地，既包括新征用的农村土地，也包括旧城改造所腾出的土地。二是现实中拆迁多与旧城的成片改造相伴进行，在成片改造的情况下，政府还将部分基础设施建设这项本应由自己承担的责任转嫁给了开发商，从而减轻了自己的财政支出负担。对于这种替政府负担的基础设施支出，开发商称之为“实物地租”。他们之所以接受这种“实物地租”，其原因在于以此换得某种有利的开发条件。三是，间接的利益，通过旧城改造和拆迁，可以强制性地增加居民消费，以此拉动当地经济的增长，并增加与房地产开发交易相关的税收和费用。在 2004 年全国房地产市场有近一半的需求是由拆迁带来的被动需求。由于有这三方面的利益，一些地方既把房地产开发当作解决财政困难的途径，又把它当作追求经济发展和城市建设政绩的方式。由此造成公共产品和私人产品的界限混淆；政府职能和企业职能的界限混淆；超出当地的经济实力盲目扩大城市建设和拆迁规模的强烈动机；等等。这些是造成拆迁补偿标准不落实，拆迁安置方案不落实、引发拆迁矛盾的实情。

第二，房地产开发商。开发商作为企业，追求盈利是理所应当的。从增加盈利的途径看，无非是提高售价和降低成本两条。就提高售价而言，无论其他条件如何变化，开发商总是力求将房价提高到市场所能接受的最高水平。这一点与拆迁无关，与土地、其他原料和建造成本无关，所受的只是市场承受能力的制约。而从减少投入途径看，则有较多的机会可以利用，其中一条便是减少对被拆迁人的补偿，降低拆迁成本。法律对强制拆迁的认可给开发商提供了违背被拆迁人意愿压低补偿标准的可能。而政府既然将基础设施建设义务转嫁给了开发商，那它就只能在一定程度上默认开发商转嫁成本负担、压低拆迁补偿标准以补偿其在基础设施建设方面替政府垫支的费用。加之许多地方政府在资本财务方面与房地产商存在着千丝万缕的联系，使政府不可能对被拆迁人进行强有力的保护。这也是为什么一少部分开发商敢于高薪雇佣打手在拆迁中对于不配合的“钉子户”诉诸暴力的原因。

在危改项目中的销售收入中，单位面积收益率较高的是公共建设项目和

商品房，而较低的是回迁房。因此，开发商总是力图压缩回迁房的比例。结果使越来越多的居民被迁往郊区，离城区越来越远。这样，“危改”项目在很大程度上失去了其公益性。从事危改项目的开发商则可以从中获取可观的利润。开发商并没有失去什么，并不会因拆迁成本高而却步，相反，由于增量土地资源供给的日渐紧张，老城危旧房上的土地成为众多开发商争夺的对象。

第三，危旧房原居民。在目前的制度安排下，危旧房原居民在拆迁的各当事人中是最弱势的一方，他们是拆迁的被动接受者，即无力推翻政府拆迁的决定，也无力对抗开发商的强行拆迁行为。他们惟一能做的只是在有限的范围内争取稍好一点的补偿。

在缺少可参考的“公平市场价格”的条件下，《城市房屋拆迁管理条例》规定补偿范围为房屋所有权、附属物所有权和收益权从经济上看应是合理的。其中应予补偿的收益主要有三种，即租金、生产经营预期收益和拆迁产生的费用。然而，还是由于缺少公平市场价格这个参考，补偿水平的高低实际上依赖于房地产评估机构。不论是基准地价还是基准房价，原危旧房的居民所掌握的信息相对于开发商或评估机构来说都是非常有限的。信息不对称使他们在决定补偿水平的谈判中处于不利的地位。更为严重的是，目前多数房地产评估机构仍是依附于行政权力而存在，在进行评估时更易受房产商的影响，其出具的评估报告也可能带有浓厚的行政行为色彩，这种状况影响了其评估出的补偿水平的公平性。

即使评估得出的结论从经济上看是合理的，那么从社会角度看是否合理也存在问题。这种情况的强制拆迁实际上是在居民不具备经济实力的情况下强行将他们推到了卖旧换新的市场上。危旧房原居民往往是收入水平较低的居民，如果让他们自己选择，他们并没有经济实力通过卖旧换新而改善住房条件。如果不拆迁，他们的居住条件虽然差但还可以维持，而在拆迁之后，他们在市场上比较难于找到维持同等生活条件的替代住房。另一方面，即使他们迁移到边远郊区可以用补偿款买到条件稍好一点的住房，也会因远离原来的工作环境、生活环境而承受许多不便、花费额外的交通费用和时间，对于这种不便或费用，是无法靠外在的区位、用途、建筑面积等因素的评估而准确反映的。

综合这三种不同的当事人情况看，被拆迁人实际上是惟一可能利益受损的主体。其受损的原因是拆迁的强制性、补偿水平确定的不科学性和拆迁程

序的不合理性。因此，拆迁显然没有带来帕累托最优。另外，由于城市社区、地方政府及开发商都得到了可观的利益，并且可以肯定地认为他们利益的增加不少于被拆迁人利益的损失（否则拆迁无论从哪一方面看都是没有道理的），那么就有可能而且应该进一步调整拆迁中的利益关系，使被拆迁人得到公平合理的补偿和较拆迁前增大的利益，以此实现帕累托最优。

二　城市房屋拆迁的改进思路

针对前段时期拆迁中出现的矛盾，国务院总理温家宝于2004年3月5日在全国十届人大二次会议上作政府工作报告时指出，要抓紧解决城镇房屋拆迁和农村土地征用中存在的问题，在城镇房屋拆迁中，要严格依据城市总体规划和近期建设规划，合理确定拆迁规模，规范审批程序，完善补偿安置政策，强化监督检查。2004年6月6日，《国务院办公厅关于控制城镇房屋拆迁规模严格拆迁管理的通知》（国办发［2004］46号）中规定，对于拆迁矛盾和纠纷比较集中的地区，除了保证能源、交通、水利、城市重大公共设施等重点建设项目，以及重大社会发展项目，危房改造，经济适用房和廉租房项目之外，一律停止拆迁。集中力量解决拆迁遗留问题。由于前期拆迁矛盾是在日益扩大的拆迁规模疏于规范的形势下发展的，所以可以预见，就解决矛盾的短期措施而言，控制城镇房屋拆迁规模严格拆迁管理的措施将会很快产生效果。

但是从长远发展看，还要从根本上确立起规范拆迁的长效机制。

第一，必须致力于转化地方政府的行为机制。在土地国有的制度下、土地的使用管理事实上是由地方政府作为国家的代表而决定的。在各级领导都以经济工作为重心的方针下，地方政府事实上会产生不正确的政绩观，盲目扩大拆迁规模。注意到行政力量在我国作用力特别强大的国情，应强化中央对地方政府分管负责人的监督和制约，强化其维护城市规划和拆迁计划的责任，降低其不当追求城市建设政绩的动机。中央与各省、自治区政府应像惩治腐败那样地花力气惩治各种侵害被拆迁人利益的行为。从前期反腐案看，几乎所有重大案件都少不了土地出让问题。因此，这方面的努力不但有利于维护拆迁户的利益，也将有助于减少腐败和维护国家利益。

第二，强化司法制度以维护拆迁管理的公平性和公正性。我国新修订的宪法明文规定："国家为了公共利益的需要，可以依照法律规定对公民的私

有财产实行征收或者征用并给予补偿。”从其三个要件即公共利益、依法征收或征用、给予补偿看，它与国外法律的财产保护条款并无原则区别。因此，尚待解决的问题是通过具体的法律法规将宪法对公民私有财产的保护落到实处。建设部门新出台的《城市房屋拆迁估价指导意见》、《城市房屋拆迁管理条例》等规章，虽对于《城市房屋拆迁管理条例》中未具体涉及的补偿水平、行政裁决条件、程序、时限等做了明确规定，但其法律地位尚不够高，也没有完全解决后者中存在的所有问题。具体说来，就是要在法律上细化公共利益的界定问题、其必要性的证明问题、补偿的公平性问题和法定程序问题。应通过实施和检验这些法规以发现问题并在必要时加以修订，充分发挥司法制度在维护被拆迁人合法权益上的作用。

第三，要大力培育房地产市场。只有在市场比较发达的情况下，才可以比较容易地发现“公平市场价格”，有了公平市场价格为参照，拆迁当事人才有可能就房屋的价值取得共识，从而达成补偿协议。在没有公平市场价格可以参照的情况下，应为被拆迁人提供多种选择，如同地段同样面积的住房回迁及等值货币补偿的选择。或者考虑到给被拆迁人生活造成的不便，在市场评估的基础上再增加10%～15%补偿额度。

第四，强制措施仍有必要保留，但只限于在足额补偿的前提下，在经过法定裁判并取得授权的前提下才能进行。在这里，拆迁行政主管部门应从具体执行中退出，即实行“拆管分离”，拆迁公司不得依靠暴力强行拆迁。另一方面，与现在某些地方禁止法院、警察介入拆迁的做法相反，强制拆迁只有依靠这些执法机关介入才可以进行。因为强制拆迁从本质上来说是国家出于公共利益的需要而在未获财产所有者同意的情况下采取的一种强制行为，显然，没有强制，不可能达到拆迁的目的；而既然要强制，则只有依靠执法机关的力量（而不是其他强制力量）才能在尽可能高的程度上保证其公正性和合法性。

作者单位：中国社会科学院财政与贸易经济研究所

关于中低收入阶层住房问题的思考

王诚庆

中低收入阶层从人数及家庭数看都占城镇居民的绝大部分，解决中低收入阶层的住房问题应是构建住房供应体系的基本出发点。

一 体制转轨与住房供应体系的调整

1998 年 7 月，国务院发布了《关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》（国发［1998］23 号），决定从 1998 年下半年开始停止住房实物分配，逐步实行住房分配货币化。这标志着中国已实行近四十年的住房实物分配体制将退出历史舞台，住房体制将从此走向货币化分配、商品化流通的新的运行轨道。23 号文对中低收入阶层的住房承受能力给予了高度重视，为了平稳地实现体制转轨，明确住房供应体系改革的方向，提倡高收入家庭购买商品房，中低收入家庭购买经济适用住房，低收入家庭确有困难的可以申请承租政府或单位提供的廉租住房。就是说，要建立以经济适用住房为主的住房供应体系。

然而，一段时间内住房供应体系中主体地位的经济适用房，从其设计之初就具有先天不足，存在诸多弊端。理论界对经济适用房制度也一直存在争论。[1] 主要问题有：第一，定位不明确，受益者范围过宽。以北京市为例，

[1] 例如，印堃华、胡彬认为："经济适用房作为现阶段的国家住房建设政策，旨在通过某种政策倾斜，来达到扩大住房供给、调节房地产投资结构和启动市场有效需求的目的。它是基于我国目前特殊的房地产市场和住房市场发展阶段的一种政策选择。" 参见《财经研究》1999 年第 11 期。

当初设想经济适用住房的销售对象为年收入为0.5万~6万元的家庭，其上限明显过高，完全可以纳入商品房的供给范围，而下限则过低，实际上他们承担不起购买经济适用住房。这样，即使各方严格把握经济适用住房的购买资格，财政补贴也将部分地落到收入较高者（即年收入接近6万元者）身上，降低了稀缺补贴资源的使用效率，不符合最初的政策目标。第二，对商品房市场而言，经济适用住房的财政补贴导致了“挤出效应”，不利于商品房市场的健康发展。第三，调控成本高。为了使政策优惠能落实到中低收入阶层身上，就需要将政策监控的范围扩大到审查承建商资信、鉴别居民收入层次、监督流通和分配等方面。[①] 第四，作为一种过渡性安排，它与改革的长远目标有所矛盾。按照最初的收入水平划分，商品房、经济适用住房和廉租房覆盖的人口范围分别约是15%、80%和5%而如果将80%的中低收入者和5%的最低收入者都纳入社会保障范围，无疑与商品化、社会化的改革目标存在矛盾。另外，如把80%以上的住房建设用地纳入划拨轨道，也有悖于土地使用制度改革方向。

2003年国务院在《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》（国发[2003] 18号文）中明确了住房供应体系的调整思路，为经济适用房政策的调整创造了条件。18号文件强调“各地要根据城镇住房制度改革进程、居民住房状况和收入水平的变化，完善住房供应政策，调整住房供应结构，逐步实现多数家庭购买或承租普通商品住房”。从这里可以看出，中央政府对住房供应体系的政策思路和指导思想都有了重大转变，不再将经济适用房视为住房的供应主体，普通商品房成为住房供应的主体，让市场机制发挥基础性的资源配置作用。18号文件仍要求加强经济适用住房的建设和管理，但却是把它作为一种社会保障措施而强调的，指出经济适用住房是具有保障性质的政策性商品住房，并且将决策权授给了地方，具体办法由市（县）人民政府制定。

二　房地产市场的有效性问题

逐步实现多数家庭购买或承租普通商品住房意味着主要依靠市场解决中

---

① Headey在研究发达国家的住房政策时分别从政策的基础、目标和实施出发提出了政治可行性与运作可行性等问题，这种思路对于我国也有一定借鉴意义。按照这种思路，经济适用住房的一个缺陷就是运作可行性较低。参见 Headey B. 1978. Housing Policy in the Developed Economy. London; Croom helm。

低收入者的住房问题。那么，中国目前的房地产市场在满足中低收入者的住房需求方面其有效性如何呢？

1. 房价收入比与居民承受能力

房价收入比指标是衡量居民对于住房承受能力的首选指标。该指标由联合国人居中心设计，其定义是每套住房的自由市场价格的中位数与家庭年收入的中位数之比。虽然这个指标比较粗糙，但在进行国际比较时，却是测度购房能力进而测度人居可持续性的一个不可替代的指标。联合国人居委员会把它和另外9个指标作为衡量城市与人居发展的10大关键指标，并且在组织交流和促进协作时要求各成员国选取数个城市收集数据，以测度在实现全球居住战略目标方面的进展情况。1992年，人居中心与世界银行在联合进行的住房部门绩效指标项目研究中选择了53个国家（每个国家选择一个城市）进行比较，提出房价收入比在4～6倍间较符合城市居民承受能力的观点[①]。其后不久，世界银行专家 Andrew Hamer 来华进行房改研究时，介绍了这个指标及他们认为“比较理想”的比例，从此4～6倍的标准为中国各界普遍采用。

按照这个标准，中国城市的房价水平明显偏高。城镇居民对于房地产市场的普遍反映是房价太高、上涨速度过快，超过了他们的承受能力，理论界对此也有着高度的共识。2002年中国经济景气监测中心曾对北京、上海、广州等35个大中城市的房地产市场情况作过一项调查，结果表明，各大城市房价收入比水平普遍偏高，最高的沈阳达13.7倍，北京市房价高达12.4倍，上海、深圳稍低，但也接近10倍，最低的宁波市房价收入比为5.9倍。

近期由国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所、搜房研究院共同进行的一项研究表明，中国自20世纪90年代初房地产市场形成以来，全国住宅价格走势基本正常，房价收入比稳步下降，从1990年的平均13.12%下降到2003年的8.42%。其中，北京2003年的房价收入比为10.35%。该研究认为房价收入比的持续下降，说明居民购房能力大大增强。但尽管如此，仍不可否认8.42倍是比较高的房价收入

---

① 参阅：World Bank. Housing: Enabling Markets to Work. A World Bank Policy Paper. Washington D. C. , 1993; UNCHS (Habitat), World Bank, The Housing Indicators Programme. Report of the Executive Director (Volume I) . UNCHS, Nairobi, 1993.

比水平，如果考虑到近几年经济适用房建设规模比较大的事实，那么更有理由怀疑与经济适用住房供应相补的商品房市场在解决中低收入者住房问题上的有效性。

然而，也有人质疑4~6倍标准的合理性。其实，据联合国公布的资料，不同国家房价收入比的离散程度相当大。人居中心1998年对96个国家的统计结果表明，这些国家的房价收入比差别极大，区间为0.8~30倍，平均值为8.4倍，中位数为6.4倍。同年与北京家庭收入水平相当的12个国家的房价收入比为2~20倍，平均值和中位数分别为9倍和8.1倍。以此衡量，目前以北京、上海等为代表的大城市及全国城市的平均房价收入比水平大体相当于这些国家的平均数及中位数。因此，并不能断言中国的房地产市场在其有效性上存在明显的缺陷。

2. 住房需求层次与市场重点转移

作为高值投资品的住房，在任何一个国家都需要居民多年的收入才支付得起。如同前些年的家电产品有一个从高收入者到中低收入者的普及过程一样，住房商品同样要有这样一个过程，而且这个过程必然会更长。在这个过程的初始阶段，购房者只能是收入较高的群体，其所需要的住房在面积、功能、质量、区位环境上要求也较高，因而其价值也较大。中国自1998年实行住房体制转轨以来，首先进入房地产市场购房的也主要是收入较高的群体。这样，以城市全体居民的平均收入来衡量房价收入比如果不高一些反倒奇怪了。只有当这个群体的需要基本饱和以后，市场才会进一步重新定位，逐步瞄准中下收入群体的中低档住房需求。最近的一项独立研究表明，2003年全国购买自有住房的居民实际房价与收入比仅为3.1倍，完全在可承受范围内。如果这一结论与实事相差不太大，那么，我们确有必要换个角度观察房价收入比这个问题。

如果确认住房市场需求是分层次的，那么除非在短期内造成一种各个层次上都普遍供求平衡或供略大于求的局面，需求的满足就只能是分次序的。但是，这种多层次供求普遍平衡的局面是不可能实现的。我们基本可以确认，本轮房地产投资过热在很大的程度上是由需求拉动的，而这种需求还只是较高收入者的需求，就已经较为明显地造成了钢材、水泥、电解铝等房地产原材料投入供给的紧张，并进而导致了全局性的煤、电、油、运等基础供应的紧张。显然，从经济体系运行结构平衡约束看，不能也无法形成一种各层次住房市场同时满足的局面。而在逐步满足了高收入层的住房需求后再逐

步满足中低收入层的需求，将是一种自然的演进过程。如果说前几年这种变化尚不明显的话，那主要是因为条件还不具备，并不表明房地产市场的无效。

3. 空置与结构性矛盾

空置率在国际上是一个标准概念，指未租售出的房屋与全部存量住房面积之比，它不同于国内所使用的同一术语。按照国家统计局的口径，中国的空置率定义是在考察时点上累计未售出的商品房与前三年竣工的商品房面积之比，这与国际通用的空置率指标其实不可比。这种口径上的混乱造成了认识上的困难，以至于人们从不同消息来源看到的“空置率”指标差异悬殊，不能辨别其准确的含义。

国家统计局的有关数据表明：在投资规模不断增长的同时，中国商品房的销售率也在稳步上涨。2003 年全国商品房销售率为 82%。其中商品住宅销售率达 89%。考虑到竣工面积中有不可出售的部分，这种销售率水平其实很少能积累下空置问题。在大家公认房地产泡沫比较严重的上海市，统计数据显示过去 5 年商品房屋销售率分别是 90.5%、94.8%、100.3%、99.3% 和 94.9%，从而大大降低了房屋的空置率。2004 年 1～9 月份，全国商品房销售面积增长同比增长 19.3%，而竣工面积只增长 9.5%。截至 8 月末全国商品房空置面积为 9695 万平方米，同比下降了 0.8%，这表明人们担心的商品房空置问题正在减轻。

如同商业界难以确定合理库存标准一样，人们也难以确定商品房的合理空置量，只能通过经验判断。实际上，决定空置面积水平的因素很多，其中许多并不乏合理成分。首先，一定量的空置如同商品库存，是维持市场供应不间断的条件。其次，空置量受商品房销售方式的影响。如果供应严重缺乏因而商品房采取预售的方式，就不容易形成空置；但如果供求矛盾缓解并且通过制度安排限制期房销售、采取现房销售的方式，空置量的增加将不可避免。再次，空置量的多少从微观上受开发商决策的影响，低水平的决策将会导致空置的增加，降低经营效率。当我们谈到高档商品房空置面积增加而中低档商品房供应不足时，其实是在批评开发商的不合理决策。但实际上，作为决策利益与风险的承担者，开发商有着比任何人都强烈的避免空置的动机。一定量高档商品房的空置是促成市场重点转移和实现市场结构调整的成本和条件。例如，在北京郊区，已开始出现每平方米 3000 多元的普通商品房，这种个别案例

及全局统计数据反映的空置面积降低，都意味着住房市场正在结构调整的方向上发展。

4. 可支配收入动态增长与房价

可支配收入的动态增长状况是认识房地产市场运行是否健康的重要依据。如果房价上涨快于可支配收入增长，表面繁荣的房地产市场就缺少可靠的持续的购买力支持，房价自然不会在高价上维持长久。但现实情况是，1998～2003年商品住宅售价的年增长率为3.5%，同期城镇居民的年收入增长率为10.7%，几乎是房价上涨速度的3倍，表明迄今为止的房地产繁荣具有可支配收入增长的支撑。从图1可以看出，1997年商品房售价涨幅高于人均可支配收入增长及GDP增长，因而是不可持续的。1998年与2000年经济增长高于收入增长，而收入增长又高于房价上涨，因而是可持续的。除这几个年份外，1999年、2001～2004年连续四年，收入增长高于房价上涨，从这方面看是可持续的，但令人担忧的是，收入的增长同时又高于经济的增长，这种状况不可长期持续，因而我们有理由对目前房地产市场繁荣的可持续性抱有疑虑。更令人担心的是，在人均可支配收入连续多年过快增长的情况下，城镇居民会不会对未来的收入前景过于乐观？最近几年购房者的购房决策是不是以这种前景预期为基础的？如果答案是肯定的，我们就无论如何不能否认有一定的泡沫存在。

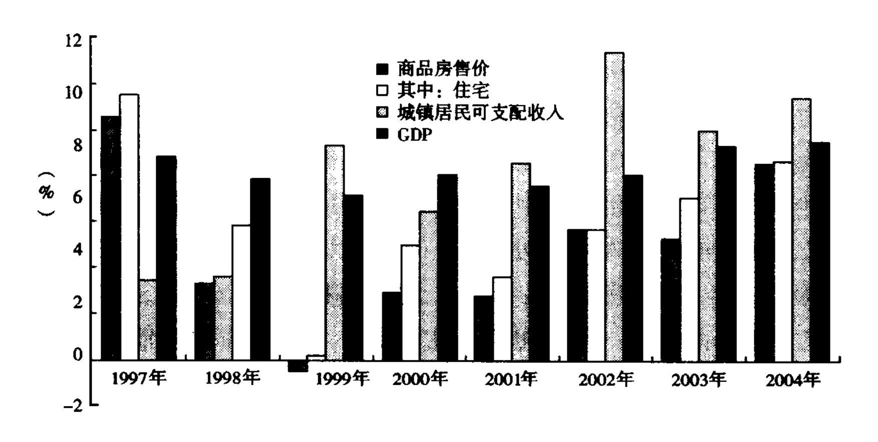


图1　房价、人均可支配收入与GDP

资料来源：《中国统计年鉴－2004》，国家统计局2004年10月份前三个季度景气月报数据。

三　关于中低收入阶层住房问题的政策思路

1. 小康住房目标应是长期坚持的方向

古代诗人杜甫在他的《茅屋为秋风所破歌》中写出了“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜，风雨不动安如山！”的诗句，千百年来，这进入新世纪前后，中国提出了全面建设小康社会的宏伟目标，而按小康社会的要求，住房目标应达至“户均一套、人均一间、设施配套、功能齐全”的标准，我们必须牢记并且全力实现这一目标。

2. 实现小康住房目标是一项经过长期努力才能完成的任务

“人人都有合适的住房”也好，“户均一套、人均一间、设施配套、功能齐全”的小康住房目标也好，都应是相对长期的目标，就是说是要经过20～30年的长期努力而逐步实现的。寄希望于现在使大多数人购买得起商品房，是不现实的。

中国目前城镇人均住房面积已超过23平方米，初步满足了温饱水平的住房需求，进一步实现小康目标，不能脱离经济发展的水平，不能不考虑经济平衡发展的内在要求和强制约束。

就经济发展水平的制约看，虽然中国人均GDP已超过1000美元，进入了房地产业高速发展的阶段，但这并不意味着房价能降到家家都能买得起住房的水平。当政府决定实行住房分配货币化和供给市场化时，制定的标准是：当地一套建筑面积为60平方米的经济适用住房的平均价格与双职工家庭年平均工资之比在4倍以上，且财政或单位原有住房建设资金可转化为住房补贴的地区，可以对无房和住房未达标职工实行住房补贴。这里粗略估计一下这种标准与市场房价的差别。如果按经济适用住房比商品房价格低1/3估算，按照目前的城镇人均住房水平一个三口之家购新房80平方米仍不算要求太高，那么，商品房价高出50%，房屋面积多出1/3，二者共同作用使总房价比上述标准高出一倍，相应会使房价收入比提高到8倍。换句话说，住房补贴的发放标准实际上相当于目前8倍的房价收入比，因此，目前各城市8.42倍的平均房价收入实际上是可以接受的。

另外，追求每个家庭都拥有自己的住房是否恰当也尚待研究。从表1中可见，欧盟国家社会出租房在全部住房中的比例整体来说比较高，达18%左右，表明受益者范围比较大。虽然人均GDP达到了2万美元以上的经济发

展水平，但住房自有率却只有56%，比我国目前还低得多。因此，是否一定要追求“居者有其屋”的目标就值得进一步研究，而“人人都有合适的住房”则可能是更恰当的政策目标。

表1 部分欧盟国家人均GDP和住房产权结构（1995年）

单位：美元,%

国　别	人均GDP	自有房	出租房	私人出租房	社会出租房	其　他
荷　兰	21300	47	53	17	36	—
德　国	26000	38	62	36	26	—
英　国	18950	66	34	10	24	—
奥地利	25000	41	45	22	23	14
瑞　典	23270	43	38	16	22	19
丹　麦	29010	50	42	24	18	8
法　国	23550	54	38	21	17	8
芬　兰	20410	72	25	11	14	3
爱尔兰	15100	80	20	9	11	—
比利时	22260	62	37	30	7	—
意大利	18400	67	14	8	6	19
葡萄牙	6900	65	32	28	4	3
西班牙	12500	76	18	16	2	—
欧盟平均	—	56	39	21	18	5

资料来源：Paul Balchin：Housing Policy in Europe，1996。

3. 保持房地产市场的持续健康发展，是解决中低收入者住房问题的重要保证

宏观领域加强调控，必须确保房地产市场的快速稳定发展，避免因剧烈波动而产生重大负面影响。笔者认为，宏观调控主要应基于两个方面的考虑：一是投资增长的速度；二是各行业、各环节的比例关系。前者解决大的波动问题，后者解决产业部门的投入产出比例协调问题。

图2中可以看出，在1992～1993年的房地产投资过热中，投资率也没有达到38%的水平。按照计划经济时期的经验，固定资产投资超过国民收入的35%就会出现严重的投资过热。2001年投资率达38.24%，开始超过1993年的最高水平，以后更是加速上涨，2003年上升到47.39%，2004年在中央的宏观调控下，1～9月投资率上升速度虽然有所减缓，但仍创出了48.33%

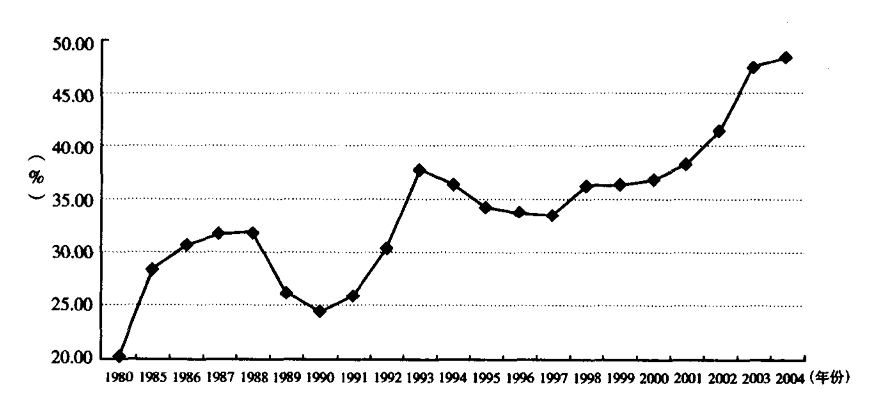


图 2　1980～2004 年全国固定资产投资占 GDP 比重

的新高。这标明控制投资增长的任务仍旧非常迫切，形势仍然非常严峻。投资率过高意味着经济过热，必须认真加以治理。由于目前房地产投资已占到固定资产投资的 18% 以上，并且对上游产品有极强的拉动作用，所以压缩房地产投资有着充分的理由，也是宏观调控的应有之举。

各个部门的比例结构问题，例如钢铁、水泥、电解铝等行业的需求过大以及煤、电、油、运等基础产品供应的全面紧张，无疑是经济协调发展的重要约束，国家发改委对此高度重视，其所主导的调控和治理也是有充分理由的。但前一段在调整压力大的条件下所采取的大体是一刀切的做法，对于不同的投资项目并没有进行细致的区别。随着投资增幅的逐步回落和结构矛盾的逐步缓解，在下一步的宏观调控中有必要区别不同性质的建设项目，严格控制由地方政府主导的商厦、写字楼、商业步行街、大广场等建设项目。但对于企业主导的面向城市居民的商品房建设，则应尽早放松控制并转向鼓励。

4. 从产业政策与市场政策看，应从多方面探索进一步提高产业政策的绩效

笔者认为，近期应特别重视以下几个方面。(1) 探讨住房供应体系重点从经济适用住房向普通商品住房转变的具体方式。要突出经济适用房的社会保障性，房价收入比特别高的地区仍可以安排经济适用住房建设，但应研究建设规模，其覆盖人口的比例按照社会保障的要求看不宜过高。应严控经济适用房的设计面积，使经济适用住房的人均建筑面积不高于当期同地区人均住房面积水平，这样可以有效减少高收入者的搭车与寻租机会。(2) 普通商

品住房应该按照市场机制要求运作，在土地使用、资金来源、销售管理上是否需要政府干预以及如何干预，其职责权限在地方政府。各地应加强对于普通商品房建设、供应和管理的探索实践。例如，尽管价格管制有悖于市场运行的要求，但也有必要探索实践其是否可行。二战之后多数欧洲国家都曾采取过不同程度的价格管制方式，而且是在总体住房水平超过了我们的“小康”水平之后才陆续加以放开。在一定条件下，只有价格管制才能强制性地迫使市场更加重视中低收入者的需求、更多地将注意力从高收入者、投资性和投机性购房者身上转移到中低收入者身上。（3）加强对拆迁的规划控制。按照建设主管部门的数字，目前全国房地产市场中有一半左右来自于拆迁所产生的被动需求。这种人为的、强制性的拆迁需求不但有损于拆迁户的利益，也从整体上有损于城镇全体购房者的利益。人为增加的强制需求改变了正常的供求格局，增大了城镇居民购房需求的压力。对此必须进行合理、有效的控制。（4）发挥社会力量，多渠道解决中低收入家庭的住房问题。在土地供应实行新政策的条件下，探讨企事业单位是否还有可能利用自用土地在符合城市总体规划的前提下集资合作建房，探讨如何采取恰当的方式支持中低收入家庭成立住宅合作社解决住房问题。（5）进一步研究税收鼓励政策，鼓励中低收入家庭购房。包括通过税收结构的调整，降低住房建设和交易环节税费、引进住房保有和使用过程中的物业税，以降低居民购房的初始投入门槛。但应警惕和避免这种改革可能带来的降价空间被开发商所攫取。（6）进一步简化交易手续、降低交易税率，促进二级市场发育，发挥存量住房在解决中低收入家庭住房问题上的积极作用。（7）继续改善住房信贷政策，为提高城镇居民购房能力提供更好的服务。包括大力发展住房公积金贷款与商业性贷款相结合的组合贷款业务，充分发挥住房公积金支持个人购房的作用；进一步完善个人住房贷款管理和操作办法，逐步建立并完善个人诚信系统；完善住房保险政策；完善住房公积金管理体制和监督机制；改进住房贷款担保办法，完善个人住房贷款担保制度，加强对担保公司的业务规范和监管等。通过这些方面的努力，为城镇居民购房提供健康的、全方位的高质量金融支持和服务。

作者单位：中国社会科学院财政与贸易经济研究所

房地产市场和建筑材料市场

李　庆

2004年是我国建筑材料市场价格发生巨大变化的一年，以建筑钢材为代表建筑材料经历了一个价格上涨、回落又逐渐稳中有升的变化过程，装修材料市场也呈现出前所未有的兴旺局面。2003年到2004年度我国房地产市场持续走强，房地产需求旺盛，价格持续升温，市场活跃，成为年度经济的亮点。1~11月，全国房地产开发投资额达到10738亿元，同比增长29.2%，其中，商品住宅完成投资7284亿元；全国商品房平均销售价格为2759元/平方米，同比上涨12.5%，其中，商品住宅平均销售价格为2580元/平方米，上涨11.6%。建筑材料价格变化所造成的房地产产品成本上升被淹没在房地产市场的良好表现中。

一　主要建材市场回顾与展望

2004年建筑钢材市场在经历了年初的短暂萎缩后，随着施工季节的到来，建设工程全面展开，市场价格呈现了猛烈上涨的势头。2月中旬，全国30个主要城市螺纹钢平均价格为4019元/吨，比2003年同期高出1395元/吨，上升幅度达56%。在宏观调控政策的影响下，3月到5月建筑钢材中的线材和螺纹钢价格呈现下跌趋势，回落到每吨3250元和3440元。5月在钢材市场价格下跌的情况下，中国钢铁工业协会召集了40多家国有大中型钢铁企业召开了“稳定国内钢材市场座谈会”以应对钢材价格下跌的局面，会议根据上下游产业变化情况和市场供需关系，确定了在保证行业合理利润率前提下的所谓“协调价格”。钢价协调会后，钢材价格7月开始出现回升，多数地区的螺纹钢价格达到4700元/吨，8月上旬钢材价格普遍上扬。根据

国家统计局资料，全国1到11月份钢产量2.7亿吨，比去年同期增长23%。

2004年，由钢铁工业协会牵头召集形成的大中型钢铁企业价格联盟，成为最具有深远意义的事件。这种价格联盟起到了稳定钢材市场价格的作用，保障了钢铁企业的利润空间，避免了由于价格波动对下游市场造成过大冲击。钢铁行业是国民经济的命脉，钢铁市场的稳定对国民经济的健康快速发展至关重要，价格联盟成为调节钢铁生产及其下游产业发展的闸门，进而影响整个国民经济的发展。但另一方面价格联盟也有消极的一面，它的存在有悖于市场公平竞争的根本原则，损害非主体钢铁企业的利益，影响到它们的发展。人为的价格操纵还会对原材料供应商、用钢产业及相关产业的发展造成广泛的影响。虽然2004年的价格联盟对稳定钢材市场价格、保证国民经济的健康发展发挥了积极的作用，但对行业价格联盟的有效控制和合理利用再次引起了产业界和理论界的关注。

1996年以来，中国钢产量一直位居各国之首，目前钢产量和消费量均为世界第一位，在全球钢铁市场中占有举足轻重的地位。钢铁产业的高增长高赢利主要得益于我国实行以扩大内需为主的积极财政政策，固定资产投资对GDP的贡献一直保持在高水平。其中房地产业的高速发展更有利的支撑了钢铁企业的良好表现，2000～2002年我国房地产投资增长速度保持在21%以上，占全社会固定资产投资比例分别为15.1%、16.9%、17.9%。尽管在未来的一定阶段内仍需依靠扩大投资带动经济增长，但投资增速将有所放缓，通过提高消费来推动GDP增长将成为经济发展的方向，在全社会固定资产投资逐渐放缓的前提下，钢铁的市场需求将受到影响。

经济的持续快速发展也使木材需求量不断增长，但随着生态环境保护意识的增强及相关政策措施的实施，木材产量大幅度下降，木材市场供应偏紧，从而拉动了木材市场价格的抬升，虽然不会出现价格暴涨暴跌的局面，但也会保持较高的上涨幅度。总体上看，目前国内市场的木材供求处于良性循环状态，市场已从卖方过渡到买方。受木材价格上升的影响，地板、门、实木类家具、橱柜等产品的价格也在上涨。

从2003年底水泥产品需求增长引发价格大幅度上升开始，水泥生产行业的效益有了普遍提高，整体上走出了低谷。在工业化、城市化进程加快、消费结构升级、国外制造业向我国转移的形势下，水泥行业的发展前景看好，但水泥行业规模结构不够合理，亟待实现产业结构的升级。2003年有关部门发布了《关于防止水泥行业盲目投资加快结构调整的若干意见》，2004

年1~9月国家对水泥行业发展进行了严格控制，实行“上大下小”、“有保有压”的政策，很大程度上制约了高耗能水泥企业的发展，所以在未来一段时间内水泥总体供应量不会有大幅度的上升。

2004年全国水泥行业保持了良好的增长势头，运行稳定，效益增加。1~7月全国水泥行业完成销售收入1227亿元，累计实现利润86亿元。根据国家统计局资料，全国前11个月水泥产量8.47亿吨，比去年同期增长15.5%，预计全年水泥产量将超过9亿吨，达到2000年以来的最高水平。水泥行业的良好表现源于国民经济的快速发展，得益于房地产市场强劲造成的水泥供应价格回升和上涨。在未来一段时间内，宏观调控对固定资产投资造成的影响会越来越明显的反映到水泥需求市场，在房地产强势发展刺激水泥需求和一些行业固定资产投资放缓减少水泥需求的双重作用下，水泥价格将不会有很大的起落。

2004年我国建筑材料年产值已经超过8000亿元，主要建筑材料产业在有关政策的统一调整下稳定发展。虽然建材市场近期趋于稳定，但市场后续需求并不乐观，信贷、土地等宏观调控措施依然紧绷，房地产行业等建材产品的下游需求无法大幅放量，对建材价格的走势影响很大。国家发改委有关人士强调宏观调控仍然处于关键阶段，要巩固已经取得的宏观调控成果，就要继续保持宏观调控的力度，防止钢铁等行业盲目投资的反弹。

二 房地产行业进入精耕细作时代

房地产市场供需结构性矛盾是造成房地产价格高涨的最主要原因。住房制度改革、城市化进程、加入WTO、居民住房更新，旧城改造都支持着房地产市场需求的增长。长期的实际负利率导致通胀预期增加，房地产投资成为资本增值的重要渠道，也导致房地产需求增长。城市土地资源的稀缺，开发资金的巨额投入，市政基础设施配套条件限制，拆迁成本和难度的加大等因素都限制着房地产市场的供给量。

政府一系列规范房地产市场的法规抬高了行业准入的门槛，在客观上起到重新整合房地产市场的作用，尤其是土地“招拍挂”制度的实施，使土地价格更加趋近于市场，获得土地的成本大幅度提高，土地资源对于房地产企业越发宝贵，形成“千金易得，一地难求”的局面。上半年土地平均价格增长了11.3%，而全国房价平均增长水平为10.3%，土地成本在房地产开发

中的绝对权重地位得到进一步的加强。在土地价格上升刺激房地产价格上升的同时，房地产开发企业增加的土地成本并不能通过房地产价格的上升全部转移到购房者身上，这使得房地产企业的利润空间被压缩。

提升房地产产品品质，最大限度的整合相关资源，实现高完成度的房地产产品，增加产品附加值以提升房地产价格，扩大利润空间成为多数房地产企业的选择，由此房地产企业进入了精耕细作时代。

建筑材料尤其是装修材料投入的大幅度提高是增加建筑产品附加值的主要途径，多数房地产企业不再把来之不易的土地快速建设后以毛坯房出售，而是聘请著名的装修设计师对产品进行精心的装修设计、庭院园林设计，房间配送洁具、橱具甚至家具和灯具，高档房地产产品更是选择高档和著名的洁具、厨具品牌来提高产品吸引力和附加值，房地产市场将出现更多的精装修产品。通过对若干北京市商品房的价格进行分析，发现原售价在5000～6000元/平方米的区域，其建筑安装成本多数在1500元/平方米左右，其装修标准每提高300元，售价可以提高600元，而购买商品房的业主要想通过自己装修获得这300元的装修效果，装修投入普遍也要达到600～700元，这些还不包括业主必须投入的时间、精力以及纠纷风险和保修困扰。有些高档房地产项目为了吸引高端购买人群更是不惜重金聘请外国设计师，选用进口内外装修材料，进口的家具电器，使每平方米的装修成本达到千元以上。售价可以接近2万元/平方米的水平，可见房地产产品的深加工为建筑产品创造了巨大的利润增长空间。

对于房地产市场来说，建筑装修材料由房地产企业统一采购、统一施工，有利于获得批量采购的低价格，有利于通过开发企业的专业人员采购保证建筑材料的品质；有利于实现由房地产企业统一控制装修施工质量并获得成规模统一施工的低价格。正因为如此，房地产市场的整合效果将进一步传递到建筑材料、装修材料甚至装饰和家具市场，房地产企业将延伸产业覆盖面，分散家装的市场份额将受到打压，住宅项目销售后“千家万户搞装修，人人都当工程师，建材市场遍地是，装修队伍满天飞”的局面将得到改善。

精装修商品房市场份额逐渐加大，可以改善“买楼三五天，装修大半年”、新楼里满是建筑噪音和建筑垃圾的局面。以往的毛坯房第一批购房人驻者必须要等到最后一批购房入驻者完成房屋装修后才能获得安宁温馨的生活环境，这一过程短则几个月长则一两年，使很多购房者不堪其扰。往往装修期过后崭新的建筑物公共空间已经变得面目全非。精装修住房可以使购房

者直接入驻到一个崭新理想的生活环境，实现改变居住就能改变生活的目标。

分散家装造成建筑行业里存在着众多的各类装修公司，他们良莠不齐，水平各异，施工和管理水平差距很大，人员成分复杂，游离于政府和行业的有效监管以外，不仅在施工中存在很多安全问题，不恰当的装修还会对房屋的安全使用造成隐患，对建筑物产生不利的影响。

建筑材料的统一采购有利于促进建筑装修材料市场确立品牌意识，提升产品质量，有利于刺激建筑装饰材料生产企业间的竞争，淘汰小作坊式的生产企业，促进其规模经营、产品升级。只有在形成产业规模和产业标准的前提下，节能型、环保型、智能型等技术含量高的新型建材产品才能被不断开发出来，高科技含量的产品可以促进建筑材料产品的升级，也可以使建筑材料产品的外延进一步延伸。

目前，我国有大小建材企业 40 万家，很多处于作坊式生产阶段，无论是生产还是营销都难以有大的作为，更谈不上打进国际市场参与国际竞争。房地产行业的产品升级客观上提高了建筑材料市场的产品准入门槛，通过市场对产品进行筛选，使资金和技术向真正有竞争力的品牌集中，使建材行业进入品牌时代。

提高房地产行业准入门槛，提高开发用地的获取成本，不仅对房地产产业本身造成巨大影响，对建材行业的影响也是深远的，甚至对国民经济的很多方面都会造成潜在的深远影响。房地产业与建筑业、建材业、金融业、交通运输、邮电、市政、园林、油漆化工、家具、家用电器、餐饮娱乐、商业服务等行业有着密切的联系，房地产业带动这些产业的发展也依赖于这些产业的发展。

三　北京市 2004 年建筑材料市场的变化

2004 年，北京市宏观经济在整个国民经济持续、快速、健康发展的带动下，以及奥运经济的刺激下继续呈现繁荣景象，固定资产投资强劲，消费需求旺盛。固定资产投资拉动着建筑材料的需求。

2004 年北京市房地产开发投资总体始终保持平稳增长的态势，销售市场呈现供求两旺的局面，市场比较明显地处于景气状态。1～11 月，累计完成房地产开发投资 1151.3 亿元，比上年同期增长 20.8%，占全社会投

资的比重由上年的55.3%上升到56.9%，仍是北京市投资最主要的支撑点。房地产业的发展，促进了城市基础设施的建设，有效地带动了建材、装饰材料、公共服务业及建筑业的发展，成为推动国民经济增长的重要产业部门。

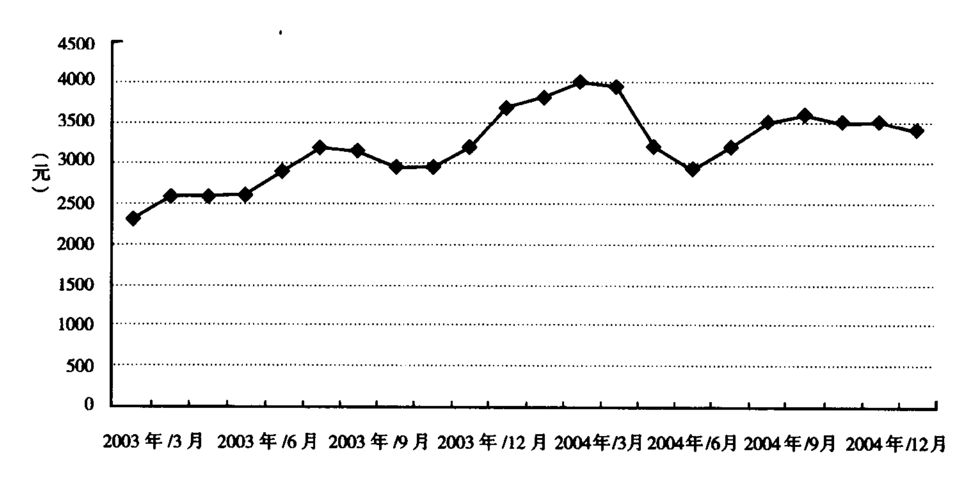


图1　2003～2004年北京市钢材价格变动情况

在宏观经济形势和北京市固定资产投资及房地产市场的带动和影响下，2004年北京市的主要建筑材料市场表现良好，价格变动典型的体现了全国建筑材料的价格走势，以钢材市场为例，价格在2003年起伏上扬的基础上，经历了2004年年初的停顿阶段，2、3月的上涨阶段，4～6月的下挫阶段，7、8月的回升阶段和9月以来的基本稳定阶段，年内建筑用钢材最大价差达到每吨1000元以上，幅度达30%（见图1）。按照建筑面积每平方米消耗钢材60公斤计算，仅钢材一项每平方米建筑成本就发生60元的变化，占建筑安装总成本的4%，可以在房地产售价上产生1.2%的影响。如果将钢材价格峰值与近年的低值进行比较，价格差别可以达到每吨1800元，每平方米建筑成本可以发生100元的变化。根据北京市建委官方网站公布的2004年1月至11月北京市房地产市场信息显示，全市商品期房平均价格上涨129元/平方米。两个数据对比，可以看出建筑材料价格的变动因素已经成为房地产价格不可忽视的变动因素之一。虽然从目前来看建筑材料价格的变动在房地产开发总成本中所占的比重不高，对房地产售价影响不大，但是随着房地产精耕细作时代的到来，建筑产品深加工成为获取利润的重要途径，建筑

材料对房地产产品的影响日益加大，高档装修材料的价格变动会对房地产的成本产生更加有力的影响，各种建筑材料累计的价格变动将极大的影响房地产的市场价格。

作者单位：中国社会科学院城市发展与环境研究中心

物业税改革与房地产业的未来发展

王诚庆

2003年10月，中国共产党十六届三中全会在《中共中央关于完善市场经济体制若干问题的决定》（以下简称《决定》）中明确提出，要“实施城镇建设税费改革，条件具备时对不动产开征统一规范的物业税，相应取消有关收费”。不但作出了城镇建设税费改革的决策，还提出了这一改革所要完成的任务，即统一和规范房地产税费。其后，相关部门按照《决定》精神，在全国范围内选择了一些地方和城市进行了大量的前期调研和准备工作，以便制定出完整的可行方案，从而进行制度建设并加以立法，再通过试点并逐步向全国推开。许多地方和城市表现出了进行先期试点的意愿。

一　开征物业税的目的

《决定》中开征物业税的目的是明确的，即实现房地产税收的统一化和规范化。但是，这只是原则性的目标，需要有具体的方案加以落实。而在具体的方案中，各项措施的制定必然有其针对性，体现不同层次的目的。正因如此，人们才可以探讨这项税改对各方面可能产生的影响。

1. 规范税制

人们普遍认为，房地产行业链中涉及了纷繁复杂的税费，到底涉及了多少税费项目，就是房地产开发业的专业人士也很难说清楚。由于各地情况的不同，更增加了这种繁杂性。

除了税种繁杂外，许多专业人士还从多个方面指出了目前房地产税的不

合理与不规范性。简要归纳起来（1）房地产开发流通环节税费多、税费负担重，而保有环节课税少，负担轻，且税收优惠范围大。这种状况在一定程度上制约了房地产业的健康发展。[1] 这是人们谈到现行房地产税时最为关注的问题。（2）各种收费名目繁杂、各个地方参差不齐，多达80~150种，这种法外收费既破坏了税法的严肃性，又增加了建房成本，也助长了不正之风。（3）征税范围不规范。房产税和城镇土地使用税征税范围仅限于城市、县城、建制镇、工矿区，而城乡结合部则在客观上成为非税区。城镇里的机关、人民团体、军队以及由国家财政拨款的单位自用及个人所有的非经营性房地产通常也在征税的范围之外。（4）计税依据不合理。一是在我国土地使用税不是按价值而是按面积征收，税额不能随着课税对象价值的上升而上升，具有税源不足而缺乏弹性的缺陷；二是从价计征与从租计征的不公平性，从租计征税负担过重，客观上成为隐形市场发展的诱因。（5）国内外企业适用两套不同的税制，国内企业与国外企业在所得税、保有税制，以及三税（增值、消费、营业）上收取不同，导致房地产市场上的不公平竞争。要消除这些不规范之处需要系统性的全面改革，但毫无疑问，物业税是其中的一项重大可行选择。

2. *增加税收*

税收机关的职责是增加各级政府的财政收入，只有以稳定的收入做保障，才可以维持政府的运转、进行公共支出、调节贫富差距、实现社会公平。如果一项重大税收改革要付出可观的实施成本，但不能有效地增大税收是不可行的。

实际上，可以预期，物业税改革带来的基本变化除了实现规范性和统一性之外，最重要的就是改变现体制下建设与流通环节税费名目多、负担重而保有和消费环节税费少、负担轻的格局。假如经济长期维持在实施税改时的发展水平上，这种改革就其可征税额的效果看可以说是纯技术性的，应该也可以做到不增加纳税人的负担。但是，经济总是在增长的，土地与房产的价值也会随着经济的发展而升值，这样，物业税改革便提供了政府分享经济发展和土地房屋升值的机会，从而增加长期的税收收入。

---

[1] 有些人认为，这种状况是导致严重炒买炒卖的原因。其实不然，对于炒买炒卖者来说，开发与流通环节的税费是其进入市场炒作时所必须垫付的，这个部分越大对炒作者的资本要求就越高，进入门槛就越高。

3. 防范金融风险

2003 年底央行周小川行长在“中国企业领袖年会”论坛上曾以其发言的大部分篇幅讲解自己对物业税的看法，并且提到两种不同的城市管理方式：城市土地批租形式和物业税形式。中央银行之所以对于物业税改革问题表现出如此浓厚的兴趣，其根本原因在于这项改革可能会对我国的投资和融资格局产生重大影响。

在目前的房地产税收体制下，房地产税收主要集中在开发建设和销售环节上。按照华远公司的计算，房地产开发中仅从消费者取得房屋所有权之前算起支付的费用中就有约 20% 的部分转换成了各种税收。尽管这个数字会因各个地方与企业的具体情况不同而异，但房地产开发成本费用中税收占有相当大的比例却是一个大家都认可的事实。如果通过物业税改革而将这 20% 左右的税收中的大部分从房地产开发企业身上转移出去，那么毫无疑问会改善企业的资本流动状况，增强企业的抗风险能力。

从批租土地的情况看，2003 年开始表现出来的本轮经济过热和房地产投资过热的主要原因当数地方政府的大力推动。批租客观上会推动地方政府的短期行为，因为这种行为能最有效地在短期内集中大笔收入、推动投资增长。仅就土地出让金一收几十年的情况看，它与房地产税的征收方式是完全相同的。因此，如果改革土地出让金的收取方式，改行年租制或采取与征收物业税类似的做法，也将会对房地产开发和交易起到类似物业税改革的作用。此外，更重要的是，如果这样改变土地出让金的收取方式，使地方政府不能一次性地从出让土地中得到一大笔收入，将会极大地弱化地方政府的批地动机，从而有效地遏制投资扩张和过热，结果也会有利于降低金融风险。

4. 降低房价

对于关心房地产市场的人来说，他们最为关注的是这项改革对于房屋价格的影响。物业税降低购房者的准入门槛，却提高养房的负担，但就目前情况看，制约房地产增量市场的主要矛盾在于居民的购房能力。因此，物业税改革的直接结果可能会有利于住房增量市场的近期发展，但从长期看却会带来一些不易预计的后果。

仅就房价看，已有一些人从纯理论上提出了房价下降的最大可能幅度。在目前的房价构成中，建设主管部门有关人士的估计是税费及房产商利润占到 60%，建筑成本只占 40%。房地产开发商中有代表性的估计是货币地租约占 20%，实物地租约占 20%，税和地租大约占房价的 60% 或以上，征地

费、拆迁费、其他建设成本和开发商利润只占不到40%。两种说法差别很大。目前国内所购的住宅是要把50~70年的税费（包括财产税和地租）一次性交齐，如果改用分期缴纳的形式支付税费和地租，现在的开发成本就可以大幅下降。按照这种思路，许多人士估计房价将随物业税的推出应声而落，最大胆的估计降价幅度会高达40%，较多的人估计可达30%，即使最保守的估计也会降低10%以上。不过，这只是一种依据不充分的理论估计，房价是由多种因素综合作用的结果，物业税改革单个因素的变化并不一定会完全反映在最终结果上。

二　物业税改革的调整范围

物业税改革的目的决定了这项改革的调整范围，而调整范围的不同则具体影响到不同的利益主体，导致不同的经济后果。

1. 物业税调整的对象是现行税费，还是土地出让金

从理论上看，税收和地租是两个经济性质截然不同的范畴。前者是国家凭借政权力量强制进行的再分配，是无偿的索取，而后者则是土地所有者与使用者之间按照平等互利、协商一致的原则所结成的民事契约的一部分，它的实质是土地所有者的收入。我国实行的是城市土地国有的制度，因而政府在充当着两种角色，不论是税收还是地租都同样进入政府的钱袋，但这并不否定税收和地租的根本区别。随着我国市场经济的进一步发展和完善，这种区别将更加具有现实意义。所以，逻辑上没有将出让金形式的地租合并到物业税的任何理由。

从政策原则上看，中央关于明确："实施城镇建设税费改革，条件具备时对不动产开征统一规范的物业税，相应取消有关收费。"指的只是现行各种税收和税收性质的收费，并没有为将土地出让金与现行的房产税、城市房地产税、土地增值税等收费合并转化为在房产保有阶段统一收取的物业税提供依据。因而，在政策层面上看，不加区别地将土地出让金与现行税费合并为统一的物业税也是错误的。

在这种认识的基础上，可以进一步考察土地出让金的收取方式改革问题。它的收取方式与各项现行税收并没有任何区别，都是几十年的额度一次性提前收取。既然这一点是相同的，就没理由认为土地出让金的改革不可以采取与物业税相类似的方式。事实上，前些年已有众多的地方试行过土地年

租制的收取方式，而且没有发现重大的不可弥补的缺陷。如果这种看法是符合实事的，即两者的改革可以采取类似的或相同的方式，那么，将这两种改革同时进行应是节约实施成本的、也是具有可行性的。

进行土地出让金分期收取改革的难题是否意味着采取无限制地供应土地的划拨方式的细化？是否要改变现行的竞争性出让土地的供应制度，停止采用经过多年探索证明是合理、有效的土地招、拍、挂出让制度？如果进行分期缴交土地出让金只有此一途径，别无他法，那么无论在其他方面的合理性改革都是不足取的。但是，可不可以找到既延续招、拍、挂的竞争性出让土地的制度，又能实行土地出让金分期收取的方式呢？对此不宜早下结论。例如，有一种选择方式，其核心：(1) 土地出让仍通过招、拍、挂的方式，通过市场竞争决定中标者并确定合理的出让金水平；(2) 按照上一步确定的出让金额和一定的预期利率测算出按年平均的年度缴交租金额，中标的房产商并不是全额缴交土地出让金，而只预交一定期限（如 2 年）的分摊出让金；(3) 房产商销售商品房时，按照商品房的售价或产权面积计算每套商品房应分摊的年度出让金额并向购房者公示；(4) 购房者自取得商品房所有权日起按上述标准分期缴纳土地出让金，房产商按预缴的期限和售出商品房的日期与政府结算差额，如果提前售出则退回提前期的出让金，如果拖后则补交延期的出让金。

这种方法的缺陷：一是实施起来不够简明；二是在住房市场需求强劲时，开发商可能会有意抬高竞标价格以取得土地，而让购房者去为较高的土地出让价格买单。但尽管有这样的缺陷，也仍是一种可考虑的选择。

2. 物业税的改革是旧税的调整还是新税的开征

由于各个行业的情况不同，因而尽管他们的总体要求是一致的，在物业税改革上有着很高程度的共识，但他们在具体要求上仍有差别。

从减低金融风险的角度出发，从促进房地产业健康发展的角度出发，物业税的改革应主要是改革现有的旧税制，转复杂为简明，转差异为统一，转混乱为规范。重点是不但解决建设与销售环节税收多、负担重而保有和使用环节税收少、负担轻的问题，还要解决各种名目的与房地产相关的收费问题，将收费纳入规范化的税收轨道。通过这种改革，降低商品房的开发成本，改善房地产企业的资本负债状况，使商品房的销售价格更好地适应广大中等收入家庭的住房需求状况。

从税收部门的角度出发，物业税的改革不仅是要改革不合理的旧税体

制，实现房地产税收的统一性和规范性，而且还要有利于拓展税收源，增强税收能力。因此，他们更加重视旧税制覆盖范围过窄、房地产增值后的利益分享等问题。

笔者认为，物业税是一种特别财产税，开征物业税应主要是对旧税制的调整和改革，重点应集中在财产性质税收的合并和整理上。对于以房地产为生产资料进行经营而取得的收入或增值，则应采取其他恰当的征收方式。目前我国涉及房地产的税收在房价中的比重已很高，购房者的税收负担已很重，物业税的改革在近期内绝不应该再增加购房者的负担，而只应在较长的时期里随着经济发展和房地产的增值而扩大来自于房地产的税收总额。

3. 物业税适用的是新增物业还是存量物业

物业税的适用范围是人们广泛关注的另一个问题。这与上一个问题既有区别又有联系。对于新增物业来说，情况还稍微简单一些，因为未来的商品房购置现在还未发生，物业税的改革带来的只是缴税的时间分布问题，而本质上并不涉及税额负担的多少。但对于存量物业来说则有极大的不同。以下研究两种情况。

对于前期在商品房市场上取得的物业来说，其业主会坚持认为他们已足额缴纳了未来70年的各项税收和土地出让金。因此，对这一部分物业开征物业税是其业主所强烈反对或不能接受的。笔者认为，这种观点基本是合理的。因此，在业主已取得的土地使用权年限内，不应再开征新的物业税。而在土地的使用权到期以后，则可以与后建的物业一样适用同样的物业税，实现二者之间的并轨。

对于占存量房屋主体部分的房改售房和经济适用住房来说，这部分物业没有或没足额缴纳像商品房那样的各项税费及土地出让金。因此，有一定的理由对这部分住房开征物业税。然而，这部分住房的所有者多为中低等收入的群体，住房条件较差，在前期的住房体制改革中又是政府补贴的承受者。如果对这部分物业开征物业税，明显有悖于公平的原则。为了解决这种矛盾，可以采取权宜的变通方法。作为一种税法，应当统一化和规范化，即也应适用于这一部分物业；但根据目前的实际情况，可以在一定的年限（如10年）内免征，超过这个年限后统一计征；届时如果其中的某些业主仍未脱离贫穷或低收入状况，可以通过别的途径救助或个案处理。

4. 是按统一的标准计征还是区分拥有物业的数量、价值区别计征

在这个问题上人们有着许多不同的意见。有的主张只对第二处住房及以

上的物业征收，有的主张对所有物业同样征收，还有的主张对高档物业适用较高的利率。本文认为，解决这个问题离不开我们对物业税性质的认识及希望通过它而达到的目的。从它的财产税性质看，物业税应统一以物业的价值为税基。然而，在现阶段的中国城镇，大多数居民的住房又是消费品，而且是维持生存基本需要的消费品，不能纯粹看作是财产。在这个意义上，把住房作为"财产"征税是于理不通的。所以，在实行物业税改革时，应该以此为依据设立人均（户均）物业价值的最低起征点。[①] 另外，物业税虽然具有调节贫富差距的作用，但并不是调节贫富差距的主要手段。不应期望物业税在调节贫富差距上发挥太大的作用，因而不宜于采取累进的税率。对于拥有两处以上物业的家庭，可将其所拥有的全部物业价值合并计征。对于高档物业来说，较高的档次会体现为较高的价值，因而也没理由另外区别对待，增加设计与实施的难度和成本。

三 物业税改革对房地产经济关系的主要影响

物业税的改革就其实质来说是现行税制结构的调整和创新，这种调整和创新肯定会在它所涉及到的各方面利益关系的重新调整，从而对房地产业乃至整个经济的发展产生不同程度的影响。[②] 由于关于物业税的具体方案现在尚未确定，因而我们目前还不能深入细致地研究其对未来房地产业发展的全面影响，而只能粗略地探讨一下其大致的作用方向。

1. 政府与银行：金融风险向财政风险转化

通过前面的论述，我们了解到，就缴交方式看，土地出让金与房地产各项税收的情况类似，因而可以采取分期交付的方式，即与物业税相同的方式。在以下的论述中，将不特别区分物业税与土地出让金的不同，因为二者在我们现在所感兴趣的经济关系中作用方式是一致的，作用力度也是同等的。是否将土地出让金与房地产税收合并收缴，作用方向并没有变化，不同

---

① 美国应税财产税基大概是其财产真实价值的30%～70%之间，本文认为，这种设计可能考虑到住房是生活必需品的性质。参阅项怀成、高强编《美国税制》，中国财政经济出版社，2000。

② 有的学者以房屋净值的70%为应税税基，通过计算认为税率为5‰税负水平是普通居民可以承受的。参见尹志立，《借鉴国外经验科学设计我国物业税》，《中国房地产》2004年第11期。

的只是作用力度的大小。

假定房地产税、费（租）的收取方式的改革全部能体现在房价上，那么购房者所需的贷款就会随之减少，其所需要的资金成本即所需承担的利息也会随之减少。虽然个人住房贷款是银行系统的比较优良的资产，但其中仍然隐藏着许多风险因素。一方面，在同样的房地产市场规模下，银行风险会随着个人贷款需求量的减少而降低。另一方面，这种房价的降低又是地方政府现期收入减少带来的。原来即期的收入，在改革后将推迟至未来才能实现。这样，原来的金融风险就转化成了地方政府的财政风险。这将是物业税改革带来的第一个直接结果。

作为这种风险的补偿，物业税改革能够让政府化一次性财政收入为今后数十年的稳定收入，还可分享房地产的增值保值。但远水解不了近渴，目前的房地产税费（租）收入毕竟是相当多的地方政府的重要财政支柱，一些中小城市甚至主要依赖于房地产税费（租）收入。一旦实行物业税的分期收取方式，短期内难免会令这些地方政府失血过多，使政府目前的财政收入大幅减少，这将会降低政府改善公共服务和城市基础设施的能力。以此判断，地方政府对于物业税的改革可能会持消极的态度。但现实情况是许多地方都表示出了对物业税试点的强烈兴趣，这可能与那些地方的政府认为早一步试点有利于吸引外资有关。

无论如何，物业税的改革肯定会极大地遏制地方政府的扩张冲动，如果土地出让金的改革也同时进行并采取同样的方式，其所产生的效果将会更加明显。鉴于地方政府是本期房地产投资过热的主要推动者，因而这种金融风险向财政风险的转化将具有极为积极和重要的意义。但其不利的一面是会减慢城市建设和城市化的步伐。

2. *开发商与消费者：要努力适应新的游戏规则才能维护自己的利益*

开发商可能是物业税改革的最大受益者。其利益来源有三：一是开发商的房地产的开发成本将会大幅度降低，有利于缓解房地产企业初期开发资金压力，并有可能降低房地产商的开发门槛；二是物业税带来的房价下降会起到刺激需求，扩大房地产商销售额的作用；三是房价的下降为下一轮的价格上涨创造了空间，而在下一轮价格上涨中，房产商无疑是最大的得益者。

物业税改革同时是一系列游戏规则的变化，对于消费者而言，最重要的规则变化是他们以前购房主要考虑的是首付能力和分期付款能力，而在税改后除这两个因素外，还要考虑分期缴付物业税的负担能力，这是自然的，也

是与上一变化相适应的。对于消费者有利的变化是在物业税改革初期，税改的利益主要会落到消费者身上；更明确地说，就是税改会较多地表现为房价的直接下降。这对于消费者特别是中下等收入的消费者来说是重要的，因为他们现在有能力购买以前买不起的房屋，从而获得提前拥有住房的利益。

这种有利于消费者的状况可能很快会发生变化，消费者在这个过程中很可能成为新的利益受损者。这主要是两方面的原因造成的：其一，随着物业的升值，所需缴纳的物业税额会相应增加，纳税负担会加重。这其实是实行物业税的应有之意；其二，更加严重的是，人们早期所预期的物业税改革将带来的房价下降幅度很可能不会出现，其中相当大部分可能会被开发商等各种利益团体所截取。

研究住房产业市场结构发现，房地产市场是一种空间竞争的市场，其竞争的有效程度比垄断竞争还要弱。在这种市场上的房地产价格具有特殊的垄断性，房产商有能力维持较高的价格。当需求强劲时，价格更会快速上涨并在高位表现出很强的刚性。从 1991 ~ 2001 年北京市房价与地价变化的相互关系看，可以发现土地成本是波动上涨的，而房价则是持续上涨后维持在高位的。这说明土地成本的波动只是为开发商创造了或大或小的盈利空间，而没有转化为购房者的福利。[①] 按照这种思路，如果把当期一次性交纳的物业税额的减少类比做成本下降的话，那么我们最不希望看到的结果是物业税改创造出新一轮价格上涨的空间并很快引发新一轮的价格上涨。

3. 投资与投机性购房：房价与保有成本的双向变化其合力不明显

最近一两年内，有许多人把房地产投资的过热及房价的上涨部分地归咎于投资性及投机性购房者，认为炒房者在为房地产泡沫的膨胀推波助澜。受此观点影响，有些地方也倾向于采取旨在限制投机性购房的措施。笔者认为，就投机性购房而言，以“炒房”一词来为其定性并不恰当。炒作意味着操纵，不但要人为抬高房价，更重要的是还要能全身而退。在房地产市场上，实际上并不存在可以操纵市场的投机力量。更恰当的描述是投机性购房者比较准确地认识到了某些城市的供求形势及近期变化趋势，从而比较成功地利用了因供求变化使房地产升值的盈利机会。因此，对于投机性购房而言，它主要只是价格上涨的结果，而不是房价上涨的成因。

对于投资性购房而言，对其地位也应有准确的认识。在前一段的住房制

① 社科院财贸所课题组，“中国住宅业市场结构研究：垄断、竞争与管制”，2004 年 6 月。

度改革中，我们较多地重视了“居者有其室”，即对住房的拥有，而或多或少地忽略了房屋的租住。表现在改革中即为“重售轻租”，使我国城镇住房自有率升高到近75%的水平。实际上，租住房屋也是一种重要的住房解决方式。在一些西方国家，住房自有率很少超过70%的水平。随着我国城镇化的发展及流动人口的增加，对于出租房屋的需求无疑会进一步大量增加，对此，只应以投资性的购房出租方式来加以满足。

有些人依据物业税改革因其使保有成本上升的机制而预测这项改革会抑制投资性购房，从而有利于抑制房地产投资过热和房价泡沫。本文认为，对于投资过热和房价泡沫而言，购房出租这种形式的投资性购房并不是主要的原因。至于税改对这种物业供求关系的影响，也不能简单下结论。如果税改能显著地降低房价的话，那么投资性购房者实际上是在房价下降和保有成本上升这两种不同方向的作用因素下决策。房价下降导致投入资本的减少，而必须投入的资本量是决定投资性购房的最重要的力量。因此，物业税的改革不但不会遏制反而会促进投资性购房。对于购房后保有阶段的变化，投资者关注的是三个方面的因素：一是与房价的可能降低相联系的月还款金额包括利息支出的减少；二是将房屋用于出租后所得的租金收入；三是新出现的物业税负担。其中，前二者于投资购房有利，后者则不利。只要租金收入高于购房贷款的月付，投资性购房就有利可图，他们之间的差额大小只会影响到投资购房动机的强烈程度。在月付减少的作用部分地抵消掉物业税的作用力之后，对投资性购房的作用合力可能并不明显。所以，如果要抑制投资性或投机性购房的话，更有效和可行的方法是提高抵押贷款的首付比例，而不是对所有购房者征收物业税。

人们在物业税问题上较多地看到了它的积极方面：一是国家，可以遏制土地资源的浪费现象；二是地方，可以保证地方政府有稳定的收入来源；三是市场，可以平抑房价和规范房地产业；四是百姓，可以实现低价购房和调节财富分配不均。不过，支持物业税改革也并不一定要过分夸大它对房地产业的作用，否则，既有可能使改革的理由变得不牢固，也有可能对物业税改革产生不合实际的预期。如果处理不当，不但难以实现美好的初衷，反而有可能走向反面。另一方面，房地产业的持续健康发展根本上要靠房地产业的自身努力去实现，而不应该到外部去寻找出路。

作者单位：中国社会科学院财政与贸易经济研究所

[General Information]
书名=中国房地产发展报告 No.2
作者=牛凤瑞主编
页数=334
SS号=11355624
DX号=
出版日期=2005年05月第1版
出版社=社会科学文献出版社